

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
КАФЕДРА СОЦИАЛЬНЫХ КОММУНИКАЦИЙ И СОЦИОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ

Н.А. Гринь

РИТОРИКА

Учебно-методический комплекс
для студентов специальности 030602
«Связи с общественностью»

НОВОСИБИРСК
2007

ББК 67.7
Г82

Издается в соответствии с планом учебно-методической работы НГУЭУ

Рецензенты:

канд. филос. наук, профессор *А.А. Булыгина*
канд. филол. наук, доцент *С.Н. Гузаевская*

Гринь Н.А.

Г82 Риторика: Учебно-методический комплекс. – Новосибирск: НГУЭУ, 2007. – 76 с.

В учебно-методическом комплексе представлен систематизированный материал для самостоятельного освоения курса риторики. В доступной форме в УМК представлена история развития риторики, традиции ораторского искусства, законы, стратегии современной риторики.

Комплекс содержит программу учебной дисциплины, методические рекомендации по выполнению контрольных работ, тексты лекций, контрольные вопросы к ним, тесты и список литературы, словарь терминов.

УМК адресован студентам, обучающимся по специальности «Связи с общественностью», и всем интересующимся проблемами совершенствования речевого мастерства.

ББК 67.7

© НГУЭУ, 2007

МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ИЗУЧЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ

Освоение материала целесообразно начинать с изучения рабочей программы, чтобы получить представление о том, какова структура курса. Затем следует перейти к изучению текстов лекций, отвечая на контрольные вопросы для самостоятельной подготовки по теме и обращаясь к тестовой системе курса для самопроверки. Все специальные термины, встречающиеся в тексте лекций, дополнительно разъясняются в словаре терминов.

Закончив изучение теоретического материала, необходимо обратиться к практикуму по решению задач (практических ситуаций). В нем даются рекомендации, как решать задачи экзаменационных билетов, и описывается методика решения. Только после этого можно выполнять контрольную работу, варианты которой представлены в методических указаниях для выполнения контрольных работ.

Учебно-методический комплекс не дает исчерпывающей информации по темам курса, а лишь направляет работу студента, поэтому при подготовке к зачету (экзамену) следует обратиться к чтению основной литературы по курсу учебной дисциплины, а при необходимости – и к дополнительной.

Работая с литературными источниками, названными в конце каждой лекции, лучше всего прибегать к конспектированию. Делая конспекты, вы сможете лучше усвоить материал, качественно подготовиться к экзамену по дисциплине. Базовый литературный источник учебной дисциплины: *Гринь Н.А.* Ораторское мастерство: Учебное пособие. – Новосибирск, 2002.

Назначение тестовой системы – проверить теоретические знания, полученные при изучении лекционного материала. Эти задания отражают содержание каждой темы в отдельности. Правильность ответов оценивается следующим образом: правильные ответы на уровне 90–100% условно приравниваются к оценке «отлично», 70–89% – «хорошо», 51–69% – «удовлетворительно», 50% и менее правильных ответов – «неудовлетворительно».

ТЕКСТЫ ЛЕКЦИЙ

Тема 1. ВВЕДЕНИЕ

1.1. Востребованность риторики

Современный человек проводит в устном общении более 65% своего рабочего времени. Homo sapiens, человек разумный, был и остается Homo loquens – человеком говорящим. Процветание общества зависит во многом не только от экономики, техники, но и от культуры слова, понимания обществом значимости этой культуры, умения владеть словом. Нет таких профессий, где искусное владение словом не пригодилось бы. Но в некоторых сферах человеческой деятельности оно становится просто необходимым, является обязательным условием эффективной работы. Юрист, учитель, социальный работник, менеджер, политик, проповедник должны овладеть искусством речи, если хотят достичь вершин в своей профессии. Ведь им постоянно приходится общаться с людьми: беседовать, консультировать, наставлять, выступать публично.

Общая практика овладения и владения профессиональным ораторским мастерством постепенно становится во всем мире неотъемлемым элементом подготовки специалистов практически любой области. Вместе с тем ораторское искусство, являясь частью культуры того или иного народа, могло развиваться только в обществе, где человек, выступающий с речью, был уверен, что его слово может оказать какое-то влияние на ход тех или иных событий. Именно поэтому в Афинах – самом демократическом государстве древнего рабовладельческого мира – оно достигло совершенства. Особенно бурный расцвет ораторского искусства здесь наблюдается в конце V в. и в IV в. до н.э. Это время характеризуется широким подъемом политической и экономической жизни Греции, развитием науки.

Чем же вызван интерес к риторике сегодня? Ведь до недавнего прошлого в расписании и школах, и институтов не было такого курса. А сегодня мы видим, как широко представлены во всех учебных заведениях и риторика, и ораторское искусство, и речевые коммуникации, и т.п.

«Красноречие – духовное детище демократии» – вот ответ на этот вопрос. Только с изменением политических, экономических, социальных отношений в нашей стране появился интерес к риторике, возникла потребность в мастерстве красноречия.

1.2. Риторика как учебный предмет и как наука

Так что же такое риторика? Энциклопедии и словари отвечают на этот вопрос примерно так: **риторика** – теория ораторского искусства, теория красноречия, наука, об умении говорить красно, хорошо, так, как нужно в данном случае. Слово «риторика» происходит от греческого *rhetorike*, что в переводе означает «ораторское искусство». Однако в истории этот термин никогда не отличался однозначным толкованием. Аристотель писал: «Определим риторику как способность находить возможные способы убеждения относительно данного предмета». Риторика Аристотеля – это наука и мастерство доказательной речи, искусство убеждения. Цицерон считал риторику систематизацией ораторского опыта, Квинтилиан – наукой о способности хорошо говорить и силе убеждать. М.В. Ломоносов, признанный «отец российского красноречия», определил риторику как науку о письменной и устной речи.

Однозначного определения современной риторики тоже нет. Все многообразие взглядов можно систематизировать, выделив два направления: первое связано с риторикой как красноречием. Второе понимает под риторикой определенный способ воздействия на различные группы людей посредством слова.

Мы будем следовать позиции А.К. Михальской, специалиста в области риторического знания, тем более что данная позиция, на наш взгляд, совмещает оба вышеназванные подхода: «*Риторика – это теория и мастерство эффективной (целесообразной, воздействующей, гармонизирующей) речи*»¹. Целесообразность речи – ее соответствие цели говорящего (оратора), или речевому намерению. Столь же непременным свойством хорошей речи являются сила ее воздействия на адресата. Современная риторика, отражая наиболее актуальную проблему речевого общения в современном мире – проблему обеспечения наилучшего взаимопонимания между людьми, конструктивного решения возникающих конфликтов, прежде всего решает задачу объединения участников общения. Поэтому как непременное требование к успешной речи сегодня вводится еще одно условие – гармонизация отношений

¹ Михальская А.К. Основы риторики. – М., 1996. – С. 32.

говорящего и адресата. Гармонизирующая речь – это, возможно, речь будущего; в настоящем она представляет собой скорее идеал, к которому нужно стремиться.

Главным, центральным понятием риторики является понятие *оратор* (от латинского *orare* – говорить), оно вытеснило старославянское – «вития». Греческий синоним – *ритор*. Оратор – человек, произносящий речь перед аудиторией.

Предметом современной риторики служат закономерности речевого поведения и практические возможности использования их для того, чтобы сделать речь эффективной. Особый раздел риторики – теория и практика публичной речи. Теория и практика ораторской речи получила в отечественной традиции название *оратория*.

В современных работах риторика рассматривается как комплексная дисциплина, включающая в себя логический, лингвистический, психологический, физиологический, художественный и другие аспекты языкового общения (языковой коммуникации). У этой науки есть и другие названия: ораторское искусство, красноречие, мастерство публичного выступления, элоквиция (от латинского «красноречие»). По значению они не совпадают полностью, между ними есть тонкие различия, но нам удобнее сейчас рассматривать их как синонимы.

Кроме того, учитывая особенности профессиональной деятельности будущих специалистов по связям с общественностью, деятельности менеджера в любой сфере, представим в каждой теме и новое направление в риторике – «живую риторику», связанную с искусством *агональной* (состязательной) коммуникации. Но об этом пойдет речь в следующих темах.

Определяя риторику как науку о законах публичной речи и отмечая, что близким понятием для нее является «искусство публичного выступления», не впадаем ли мы в противоречие? Так что это – наука или искусство?

В античности риторику называли «царицей всех искусств» и связывали ее теснее всего с поэзией и сценическим мастерством. В наши дни она чаще рассматривается как наука, ее иногда определяют как «теорию убеждающей коммуникации». Противоречия здесь нет, оба подхода оправданы. Дело в том, что человеческое мышление осуществляется в двух формах: логической и образной; им соответствуют две разновидности познания: наука и искусство, и они взаимно дополняют друг друга.

Ораторская речь являет собой «своеобразный вид эмоционально-интеллектуального творчества, воплощаемого посредством живого слова»: она одновременно воздействует и на сознание, и на чувства человека². Мастерство публичного выступления и состоит в том, чтобы умело использовать обе формы человеческого мышления. С античных времен на риторику смотрели как на часть системы знаний, как на способ познания и толкования сложных явлений жизни. Она опирается на категориальную систему других наук, использует их данные. Особенно очевидна связь риторики и логики; в древности они даже рассматривались в неразрывном единстве. В основной перечень наук, с которыми тесно связана теория и практика красноречия, входят, прежде всего, философские науки – логика, этика, эстетика, а также языкознание, психология, педагогика, физиология, актерское мастерство.

Речевое мастерство, таким образом, является суммой слагаемых: логической культуры, языковой, психолого-педагогической культуры, культуры общения и техники речи.

Как учебный предмет риторика состоит из четырех частей: истории, теории, практики и техники.

Как наука риторика содержит пять разделов. Данные разделы сформулированы еще в древности. Далее обратимся к их рассмотрению.

1.3. Классический риторический канон

Со времен античности предполагалось, что для достижения успеха оратор должен научиться правильно строить речь. Для этого надо четко знать: *что сказать? где сказать? как сказать?* Ответ на эти три вопроса давал **классический риторический канон**, разработанный Аристотелем. Он предполагал пять частей, пять этапов. Эти этапы и их последовательность обусловлены естественными речемыслительными операциями, которые производит человек, создавая различные виды выступлений.

Рассмотрим подробнее эти этапы работы над речью от формулирования темы до размышления над ошибками после выступления.

Первый этап – «изобретение» содержания (инвенция). На этом этапе осмысливается *тема* (о чем буду говорить?), *цель* (зачем буду говорить?) и вырабатывается позиция автора (оратора). На этапе изобретения формируется содержание речи, формируются тезисы, отбираются аргументы, примеры, иллюстрации. Именно здесь оратор отвечает на вопрос – *что сказать? (предмет речи).*

² Апресян Г.З. Ораторское искусство. – М., 1978. – С. 75.

С чего же начинается замысел речи? Где его истоки? Они в самой природе человеческого мышления, где взаимодействуют «рацио» и «эмоцио». Причем если «эмоцио» побуждает «рацио», то речь обладает большей силой воздействия на аудиторию, нежели при обратном соотношении.

Источниками изобретения (способами размножения идей) в традиционной риторике (в отличие от живой риторики) являются *«риторические», или «общие» места – топы*. В современном обиходном употреблении словосочетание *общее место* в русском языке приобрело отрицательно-оценочное значение: «общее место – всем известная истина, слишком часто употребляющееся, всем известное выражение», – читаем в «Словаре русского языка в четырех томах» (М., 1982). Однако классическая риторика представляет «общие места» как *смысловые модели*, по которым любой ритор мог «изобретать» идеи. А совокупность «общих мест» (топов, смысловых моделей) и способы их применения на этапе инвенции называются *топикой*. Топика отражает общие законы человеческого мышления. Назовем наиболее распространенные топы: «род и вид», «определение», «целое – части», «свойства», «сопоставление», «причина и следствие», «обстоятельства», «пример», «свидетельства», «имя» и др. Каждый из этих способов – чаще встречается в речи определенного типа. Скажем, модель «причина – следствие», «общее (род) и частное (вид)», «разновидности», «определение» особенно характерны для аргументирующего дискурса (текста), эристики (рассуждения); модель «обстоятельства» – для повествования; модель «свойства» – для описания и т.д. Кроме того, каждая из моделей, как правило, приурочена к определенной позиции в общей структуре: «определение» помещается чаще ближе к началу, «причины» предшествуют «следствиям», «примеры» следуют за тезисом и т.п. Подробнее с топами можно познакомиться по книге А.К. Михальской «Основы риторики».

Прежде чем произнести речь, необходимо ответить себе на вопросы: о чем я буду говорить? зачем выступаю? чего хочу добиться?

О чем говорить – это тема. Тема должна быть актуальной, интересной, конкретной, вызванной жизненными потребностями, доступной для понимания. Ее следует четко сформулировать. Она должна привлекать внимание слушателей. Направленность речи отражает цель, которую автор ставит перед собой, готовя выступление. А цель, в свою очередь, определяется видом реакции, которую оратор намерен вызвать у слушателей: информировать слушателей, убедить, воодушевить, склонить к действию или развлечь. Чаще всего цели перекрещиваются, т.е. выступление преследует цель – информировать слушателей, затронуть их чувства, побудить к действию.

В зависимости от целей различают три вида речей: информационные, агитационные и развлекательные. Разумеется, часто бывает так, что мы ставим несколько целей, но все-таки одна цель будет самой важной, стратегической, а другие – вспомогательными. Замысел речи предполагает размышление над темой: здесь необходимо поначалу сформулировать острые вопросы темы, отражающие определенные диалектические противоречия общей проблемы, накапливающиеся по мере погружения в проблему, поиска ответов на них. Постепенно вопросы, соединенные между собой причинно-следственными и условными связями, систематизируются, объединяются в *предмет речи* (что говорить – ядро всей речи), становится ясно, о чем говорить. Но что говорить и как – это в значительной мере будет определяться той аудиторией, на которую ориентирован оратор.

Всестороннее знание предмета речи – это, как утверждали классики риторики, основное условие «изобретения» речи, но еще не суть предмета. Чужие, книжные знания, как бы они ни были богаты и разнообразны, не обеспечат результативного «изобретения».

Замысел речи, как было отмечено, ориентируется на предполагаемую аудиторию. Социальные психологи разработали модель образа аудитории. Каждая аудитория представляет собой сложное диалектическое единство противоположностей, которое конкретизируется следующими параметрами: формально-демографическими данными (пол, возраст, национальная или региональная принадлежность, профессиональное большинство, общий уровень образованности и культуры и т.п.); мотивацией слушания (интеллектуально-познавательные мотивы, морально-дисциплинарные, эстетические); готовностью к восприятию речи (уровень знания предмета, заинтересованность в проблеме); эмотивной характеристикой (общий настрой аудитории по отношению к предмету речи).

Хороший оратор – стратег, который предвидит образ аудитории и разрабатывает стратегию и тактику выступления в расчете на общую модель и конкретное соотношение ее элементов в предполагаемой аудитории. С незапамятных времен известны три типа слушателей (аудитории), которые современные социальные психологи называют *конструктивным типом, конфликтным и «соглашателями»*. Слушатели конструктивного типа полностью согласны с выступающим, сочувствуют ему, относятся с пониманием или готовы принять его мысли. Слушатели конфликтного типа находятся в конфронтации по отношению к оратору, придерживаются противоположной позиции.

Иногда люди встают в оппозицию не из идейных или научных соображений, а просто потому, что им не нравится оратор, или из-за привычки противоречить, или просто действуя заодно с соседями. «Соглашатели» нередко представляют самую многочисленную группу в аудитории. Эти люди не имеют своего мнения по обсуждаемому вопросу и не обладают достаточной компетенцией для его выработки. Поэтому они пойдут за тем, кто их сумеет убедить.

Итак, мы отметили выше основные элементы *модели ораторского выступления*: оратор → речь → аудитория; все элементы модели взаимосвязаны и определяются *обстановкой*, причем оратор при взаимодействии с аудиторией постоянно следит за реакцией слушателей, таким образом, можно назвать еще один элемент модели – *обратную связь*.

Второй этап – «расположение» (диспозиция). На этом этапе отобранные аргументы перегруппировываются и располагаются в определенном порядке. Оратор решает, с чего начать, а что приберечь напоследок. То есть здесь разрабатывается композиция речи и соответственно дается ответ на вопрос – *где сказать?*

Композиция – закономерное, мотивированное содержанием и замыслом расположение всех частей выступления и целесообразное их соотношение.

В каждом выступлении имеется самая важная мысль, ради которой оно и осуществляется. Где эта мысль должна располагаться? Психологи утверждают, что лучше всего запоминается то, что высказывается в начале и в конце речи, потому что действует так называемый «закон края». Именно поэтому самые важные мысли должны быть сообщены либо сразу после вступления, либо перед заключением. Какой из этих вариантов предпочесть? Если аудитория незаинтересованная, то главную информацию следует сообщать в начале речи. Ведь такая аудитория может и не дослушать выступление до конца, а значит, ее нужно сразу же заинтересовать, привлечь к решению главного вопроса. Такое построение речи называется *антикульминацией*. Если аудитория, напротив, подготовленная, заинтересованная, то главная информация должна быть сообщена в конце. Такое построение называется *кульминацией*. Продумав композиционный момент речи, автор переходит к третьему этапу создания речи.

Третий этап – «выражение» (элокуция). Это этап оформления мыслей словами, где важен тщательный отбор слов и их сочетаний. Оратор выбирает тропы и фигуры речи, те «цветы красноречия», которые должны не только что-либо объяснить, доказать, но и восхитить слушателей. На этом этапе оратор находит ответ на вопрос – *как сказать?*

Здесь следует обратить внимание на словесное оформление мыслей, убедиться, что отобраны те единственные слова, которые сделают речь правильной, ясной, выразительной. Эти требования к языку так важны, что иногда под хорошим оратором подразумевается только человек, умеющий грамотно и эмоционально говорить. Вместе с тем все многообразие качеств речи оратора действительно можно свести к двум основным: выполнению нормативно-стилистических требований и выразительности речи. Подробно об этом будет изложено в теме 6 «Ораторское искусство как искусство слова».

Запоминание – четвертый этап в соответствии с античным риторическим каноном создания речи. Текст написан. Как донести его до слушателей? Тут возможны несколько вариантов: 1) текст речи выразительно читается; 2) зачитываются фрагменты текста, остальное пересказывается близко к тексту; 3) текст рассказывается наизусть. Все эти варианты имеют существенные недостатки. Что же делать? Лучше всего для запоминания речи использовать мнемонический конспект. Для этой цели используется тезисный план, который создается на этапе «изобретения». Теперь его надо уточнить, отшлифовать, вставить между тезисами указание на то, какие доводы, цифры, цитаты, примеры должны быть здесь приведены, – и мнемонический конспект готов.

Человек, который хочет стать хорошим оратором, должен постоянно тренировать свою память, ведь память, как и мускулы, поддается тренировке. Но, тренируя память, нельзя заниматься просто зубрежкой. Ведь продуктивность осмысленного запоминания почти в 20 раз выше механического.

Пятый этап – «произнесение» (акция). Здесь написанное слово превращается в звучащую речь, оратор встречается с аудиторией. Этап включает в себя: умение оратора держаться, владение голосом, контакт с аудиторией, владение средствами выразительности речи.

Важно не забывать, что хотя провожают по уму, но встречают все же по одежке. Внешний вид оратора должен производить благоприятное впечатление. Все важно в этот момент: и психологический настрой, и умение управлять вниманием аудитории, и произносительная сторона публичного выступления.

Заканчивается выступление **контрольным этапом – рефлексией**, когда анализируются сильные и слабые стороны, чтобы избежать ошибок в будущем.

1.4. Критерии оценки публичного выступления

Предложенные ниже вопросы помогут оценить любое выступление.

1. На какие знания опирался оратор, вырабатывая свою позицию? Какова эта позиция? Можно ли выявить определенный противоречивый тезис его выступления?
2. Проявились ли в выступлении оратора знание противоположной позиции по рассматриваемой теме и отношение к этой позиции?
3. Какая цель стояла перед оратором? Была ли сформулирована задача речи и можно ли определить сверхзадачу?
4. Знает ли автор, какие настроения царят в данной аудитории по отношению к предмету речи? Как отразились эти настроения на его речи?
5. Удачна ли структура речи? Не было ли повторов? Не пропущены ли существенные составляющие тезиса?
6. Какие аргументы приводил оратор в доказательство своего тезиса? Достаточно ли логично и убедительно было построено это доказательство? Тактично ли вел себя оратор по отношению к аудитории? Учитывал ли ее психологию?
7. Какие иллюстрации использовал автор? Достаточно ли и не слишком ли много их было? Были ли среди них неудачные, слабые или не работающие на целевую установку речи?
8. Удачна ли композиция речи? Как можно оценить вступление и заключение речи, соответствие их настроению аудитории?
9. Как можно оценить образ оратора? Взаимодействовал ли он с аудиторией во время произнесения речи? Можно ли оценить его выступление как диалог в диалоге?
10. Говорил ли оратор убедительно, ярко, точно, выразительно, в соответствии с литературными нормами?
11. Владел ли оратор голосом, соблюдал ли паузы, делал ли логические ударения, каковы были темп произнесения речи, тон, каковы жесты, мимика, манера держаться?
12. Какие пожелания можно высказать оратору с тем, чтобы он совершенствовал свое риторическое мастерство?

Обратим внимание на то, что все вышесказанное относится к классической, традиционной риторике, связанной прежде всего с красноречием, умением выступать публично. В отличие от классической, агональная риторика рассматривает изобретение речи не как опору на общие места (топы), но как решение изобретательской задачи, опираясь на парадоксы. Подобно изобретателю задачи, агональный коммуникант обращается не к алгоритмам (топосам), но, оказываясь внутри жизненной ситуации, ищет наиболее оригинальное решение, недоступное обыденному мышлению. В последующих лекциях будут предложены материалы по отдельным разделам живой риторики.

Вопросы для самопроверки

1. Чем вызван интерес к риторике сегодня?
2. Что изучает риторика?
3. Какие еще названия имеет риторика?
4. Риторика – наука или искусство?
5. Какие науки тесно связаны с теорией и практикой красноречия?
6. Какие этапы составляют классический риторический канон?
7. Назовите основные виды речей.
8. Назовите виды аудитории.
9. Каковы критерии оценки публичного выступления?

Литература

Основная

1. *Гринь Н.А.* Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 3–7.
2. *Михальская А.К.* Основы риторики. – М., 1996. – С. 121–160, 176–178, 210–212.

Дополнительная

1. *Колтунова М.В.* Язык и деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет. – М.: Экономика. – С. 160–171.
2. *Михайличенко Н.А.* Риторика. – М., 1994. – С. 6–17.
3. *Шатин Ю.В.* Живая риторика. – Жуковский, 2000. – С. 5–6.

Тема 2. КРАТКИЙ ОЧЕРК ИСТОРИИ РИТОРИКИ

2.1. Место и причины появления риторики

Риторика как искусство красноречия и как наука имеет глубокие корни. Уже в Древнем Египте, Ассирии и Вавилоне, в Древней Индии и в Древнем Китае было известно ораторское красноречие. Но подлинной его родиной считается Эллада. Именно в античной Греции появились первые труды по теории, именно здесь риторика считалась «царицей искусств», – настолько сильно было ее влияние на решение государственных дел, настолько она воздействовала на умы и чувства людей.

В V веке до н.э. в Элладе были распространены города-государства, в которых развивалась рабовладельческая демократия. В них создалась особая атмосфера для расцвета красноречия. Верховным органом в таком городе было Народное собрание, к которому политический деятель обращался непосредственно. Чтобы привлечь на свою сторону народ (демос), нужен был талант оратора. Непосредственным толчком к расцвету ораторского искусства послужили знаменитые законы Солона (ок. 638 – 559 гг. до н.э.), которые предусматривали, что каждый афинянин должен лично защищать свои интересы в суде. Обвинителем мог выступить каждый, так как института прокуроров не было. Выступая перед судьями, важно было убедить их в своей невиновности, привлечь на свою сторону, разжалобить. Появляются платные учителя – софисты, которые не только обучали практическому красноречию, но и составляли речи для нужд граждан за определенную плату (их называли логографами). Популярность учителей-софистов была необычайно велика. Как правило, они были людьми богатыми и очень почитаемыми. По преданию самому знаменитому из софистов – Горгию (ученику Демосфена) (ок. 483 – 375 гг. до н.э.) – была поставлена золотая статуя за его речь в Олимпии (по другим сведениям, эту статую Горгий поставил себе сам).

По мнению софистов, цель оратора – не раскрытие истины, а убедительность, а нередко просто словесная виртуозность, искусство вводить в заблуждение, черное выдавая за белое, а белое – за черное. Задача софиста – научить «делать слабое мнение сильным». Отсюда значение слова *софизм* – преднамеренно ложный вывод. Софисты развивали искусство спора, мастерство доказательства, культуру мышления, в частности мышления формально-логического, в целом сыграв определенную роль в развитии риторики, – но главное положение софистов об относительности истины – придало этому направленно все-таки негативный смысл. Именно софисты первыми истолковали риторику как агональную коммуникацию.

2.2. Почему Сократ выступил против софистов

Против софистов выступил древнегреческий философ Сократ (ок. 470 – 399 гг. до н.э.), для которого абсолютная истина божественна, она является мерой всех вещей. Сократ осуждал ораторов-софистов за стремление к успеху, за их готовность силою красноречия убедить публику в чем угодно, за то, что за свои уроки брали деньги, расценивая «продажу мудрости равнозначно продаже красоты». Сократ, выдающийся мастер академических бесед – диалогов, изобрел иронию как способ критического отношения к догматике, как острое оружие философии. Цель такой иронии – прежде всего воспитание людей. Свои беседы он строил в форме вопросов и ответов. Вначале он делал вид, что ничего не знает, и просил просветить его. Потом последовательно задавал своему собеседнику вопросы до тех пор, пока тот не начинал противоречить самому себе и убеждался, что ничего не понимает. Такой метод впоследствии был назван «сократической иронией». Свои речи Сократ не записывал, он произносил их на улицах и площадях. Но из других источников мы имеем представление о характере и содержании этих речей, влиянии их на слушателей.

2.3. Знаменитые ораторы Древней Греции и Древнего Рима

Мысли Сократа изложены его учеником Платоном (ок. 427 – 347 гг. до н.э.) в знаменитых диалогах «Горгий», «Софист», «Федр», центральным персонажем которых является Сократ. В своих трудах Платон приходит к определению софиста как мнимого мудреца, а риторике софистов, которую он не считает наукой, противопоставляет подлинное красноречие, основанное на знании истины, а поэтому доступное только философу.

Мысли Платона об ораторском искусстве были блестяще развиты его учеником Аристотелем (384–322 гг. до н.э.) в трудах «Аналитики», «Поэтика», «Риторика». В дошедшей до наших дней «Риторике» рассматривается предмет, цель науки красноречия. *Риторика – это «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета», «она должна помогать человеку склонить другого к чему-нибудь или отговорить его от чего-нибудь» (цель).*

Главным для Аристотеля, как и для софистов, является убедительность речи. Однако если для последних была несущественной истина (наоборот, высшим искусством считалось убедить слушателей в чем угодно), то для Аристотеля, как и для Платона, важна достоверность того, о чем говорится в речи. Большое внимание уделяется стилю, который «должен подходить к предмету речи». Общие требования к стилю – ясность, доступность, безыскусственность, мягкость, изящество, благородство.

Самым знаменитым оратором Древней Греции был Демосфен (ок. 384 – 322 гг. до н.э.), выдающийся политический деятель, отстаивавший принципы рабовладельческой демократии. Его речи против царя Македонии Филиппа вошли в историю и стали нарицательными (*филиппиками* мы называем гневные обличительные речи).

Под влиянием греческой риторики стало развиваться красноречие в Древнем Риме (III в. до н.э.). Ораторское искусство здесь обладало огромной движущей силой; на человека, владеющего словом, смотрели как на бога. Интенсивная общественная жизнь в Риме времен республики способствовала развитию ораторского искусства. Вершиной развития ораторского искусства Древнего Рима является деятельность Цицерона – одного из самых выдающихся ораторов мира. Марк Туллий Цицерон (106–43 гг. до н.э.), видный теоретик красноречия, суть своей риторической системы изложил в трех книгах: «Об ораторе», «Брут», «Оратор».

В первой книге он развивает теорию ораторского искусства, во второй представлен идеал оратора, в третьей показано историческое развитие ораторского искусства.

Знаменитым римским оратором был Марк Фабий Квинтилиан (35 – ок. 100 или 96 н.э.) – автор двенадцати «Риторических наставлений». Весь опыт классической риторики и собственные достижения преподавателя риторики и судебного адвоката собраны в этом труде. Это вершина исследования ораторского искусства. Советы и наставления Квинтилиана не утратили своей актуальности и сегодня: в преобразованном виде их можно найти в большинстве современных учебников красноречия (например, начинать и заканчивать речь более сильными аргументами, природное дарование подкреплять обучением, подражанием, говорить о вещах, которые знаешь).

Эпоха Цицерона и Квинтилиана была периодом наивысшего расцвета римского ораторского искусства, но она же явилась и его конечным пределом. Римское классическое красноречие умерло с гибелью республики.

Распад греческой демократии положил конец риторике, понимаемой как *агональная коммуникация*.

2.4. Забвение риторики в Средние века и ее возрождение

В Средние века, в эпоху феодализма, риторика утратила свое предназначение, античные традиции красноречия были либо полузабыты, либо вовсе утрачены. Господствующее положение занимает церковное красноречие (*гомилетика*), проникнутое схоластикой и догмами. Церковная проповедь стала самой распространенной формой устного массового общения и одним из инструментов политической пропаганды. Окрашенное в религиозные тона, ораторское искусство средневековья приобрело новые качества. О чем бы ни говорилось в проповеди – главным доводом было Священное писание. Это избавляло оратора от необходимости использовать углубленную аргументацию, достаточно было славословий и обилия цитат из Библии. На поприще церковного проповедничества выросли крупные богословские ораторы. Знаменитый Иоанн Златоуст (ок. 305 – 407 гг.) считался идеальным византийским проповедником. Труды другого выдающегося оратора Средневековья – Фомы Аквинского (1225–1274 гг.) – легли в основу гомилетики. В ней на первый план выступают форма, внешняя красивость и напыщенность, главным принципом становится не убеждение, а внушение.

Важнейшим приобретением риторики в Средние века стало умение завладеть чувствами и сознанием людей, влиять на их психику и воображение. Шагом вперед по сравнению с богословской риторикой была средневековая университетская лекция. И хотя она читалась прямо по книге, все же была обращена к фактам реальной действительности, подчиняясь законам знания, а не церковным догмам.

Несколько веков риторики, обращавшейся к верховному авторитету, наложили на нее свой отпечаток, который в какой-то мере сохраняется и ныне. Именно поэтому в толковом словаре второе значение слова «риторика» фиксируется с пометкой «пренебрежительно» – напыщенная и красивая, но по существу бессодержательная речь. Лишь в эпоху Просвещения классическая риторика, связанная с традициями красноречия, была подвергнута критике. Наиболее радикальными ее критиками выступили Жан-Жак Руссо и Иммануил Кант.

2.5. Живая риторика

К началу XX в. классическая риторика оказалась не востребовавшей, но это не означало конца риторики как таковой. В США риторика играла решающую роль в жизни, и ее изучение проходило буквально на всех уровнях образования³. Однако риторическая культура Америки весьма мало походила на европейскую. Ни *эпидейктика* (торжественный стиль), ни *элоквенция* (красноречие), по сути, не заботили американцев. Их основной задачей стало придание риторике *агонального, орудийного* характера. Коммивояжер, приезжающий на ферму, выпускник колледжа, желающий занять должность в городском управлении, проповедник, доносящий убеждения до прихожан, могли рассчитывать на успех лишь в том случае, когда они частью сознательно, а скорее всего неосознанно постигали законы агональной коммуникации, т.е. воздействия на сознание другого посредством слова для достижения определенных целей. Такое направление получило название *новой живой риторики*. Новая живая риторика была связана в первую очередь с практикой агональной коммуникации. Вопросам теории в ней уделялось значительно меньшее место. Положение изменилось после окончания Второй мировой войны. Идеи агональной коммуникации, проникшие в Европу, попали на благодатную теоретическую почву. Риторика стала одной из крупных дисциплин. В Европе ее стали называть *неориторикой, или общей риторикой*.

2.6. История развития риторики в России

Как же развивалась риторическая мысль в нашей стране? Совершим краткий экскурс в прошлое.

Ораторское искусство в Древней Руси развивалось в тесной связи с ростом общей культуры языка и литературы. Основой древнерусского красноречия были народные традиции, а с принятием христианства (988 г.) византийские и южнославянские риторические образцы. Именно поэтому основным, наиболее развитым жанром в это время является церковная проповедь. Сохранились проповеди Иллариона «Слово о законе и благодати» (1037–1050 гг.) и цикл речей Кирилла Туровского (XII в.). Однако ораторская проза Древней Руси служила не только религиозным целям. Известно, что князья и воеводы перед выступлением в поход напутствовали яркими речами воинов и призывали их проявить храбрость и стойкость. В «Повести временных лет» (XI в.) Святослав говорит: «Не посраим землю Русскую, но ляжем костьми, мертвые сраму не имуть». Из сказания о жизни Александра Невского» (XIII в.) мы узнаем, что великий полководец был и выдающимся оратором: «Голос его звучал как труба, в народе». Его слова из речи перед войсками стали крылатыми: «Кто на Русь с мечом придет, от меча и погибнет».

Старинному русскому красноречию были присущи такие традиции: высокое уважение к книжному слову, нравственно-поучительный пафос, полное отсутствие подобострастия и лести.

Среди деятелей Петровской эпохи особенно выделяется философ, писатель, проповедник Феофан Прокопович (1681–1736 гг.), названный «Русским златоустом».

Основной особенностью трудов по риторике в это время является то, что они написаны на латыни. Первый учебник на русском языке М.В. Ломоносова (1711–1765 гг.) был напечатан в 1748 г. под названием «Краткое руководство к красноречию...» Именно Ломоносовым были заложены теоретические и методические основы русского ораторского искусства. Риторика он определяет как «искусство о всякой данной материи красно говорить и тем преклонять других к своему об оной мнению».

В начале XIX в. возникают понятия «*общая*», «излагающая общие законы», и «*частная*» риторика, исследующая особенности какого-либо одного рода произведения. Так, основные труды ученого, преподавателя Николая Федоровича Кошанского, назывались «Частная риторика» (1832 г.) и «Общая риторика» (1854 г.). Эти риторики были оторваны от своего источника – родного языка. Построенные по античным образцам, они культивировали речь искусственную, книжную. Именно этот факт вызывал критику у многих передовых людей. В.Г. Белинский писал рецензию на каждое издание риторики Кошанского. Весь гнев и пафос знаменитого критика был направлен против формализма, напыщенности слова риторических сочинений, против самого определения риторики. Он считал, что красноречие – это прежде всего искусство. Смешна та риторика, которая берет «на выучку кого угодно сделать великим оратором»⁴.

В конце первой половины XIX в. риторика в России входит в полосу кризиса. Она исчезает из учебных планов многих учебных заведений.

³ Шатин Ю.В. Живая риторика. – С. 12–13.

⁴ Белинский В.Г. Полное собрание сочинений. – Т. 5. – С. 192.

Но на фоне общего упадка риторики успешно развивались ее отдельные ветви. Демократические реформы судебного дела XIX в. дали толчок для развития судебного красноречия. Оно достигло высокого уровня в речах юристов П.С. Пороховщикова, А.Ф. Кони, П.А. Александрова, Ф.Н. Плевако (вторая половина XIX в. – начало XX в.).

Новым явлением в развитии теории риторики было создание в 1918 г. в Петрограде Института живого слова, у истоков которого стояли выдающиеся деятели: С.М. Бонди, В.Э. Мейерхольд, А.В. Луначарский, Л.В. Щерба, Н.А. Энгельгард и др. Была начата разработка теории красноречия, теории спора. Однако к началу 30-х годов институт практически прекратил свое существование, слившись с Институтом языковедения. Разработка теории риторики была прервана на несколько десятилетий, развивался лишь один ее аспект – культура речи и стилистика.

И лишь в 70–80-е годы вновь возродился интерес к риторике как науке и учебному предмету. Появляются труды Е.А. Ножина, А.Е. Михневича, Г.З. Апресяна, А.В. Толмачева и зарубежных авторов: П. Сопера, Д. Карнеги, П. Мицича, О. Эрнста.

Взрыв интереса к риторике в нашей стране, как мы уже отмечали, произошел в последнее десятилетие в связи с резко изменившимися политическими, социально-экономическими условиями. Красноречие – «дитя демократии», а «Развитие красноречия – признак общественной активности» (М.Е. Салтыков-Щедрин). Именно этим объясняется интерес к Слову сегодня. Все ветви красноречия – политическое, академическое, судебное, бытовое, церковное – получили новую живительную силу. А такое направление риторики, как *живая риторика*, связанное с искусством агональной (сопоставительной) коммуникации, востребовано как необходимое звено при подготовке специалиста любого профиля.

Вопросы для самопроверки

1. Где возникла риторика?
2. Кто такие софисты и какова их роль в развитии риторики?
3. Какова цель оратора, с точки зрения софистов?
4. Почему Сократ и Платон бросили вызов софистам?
5. Какой вклад в развитие риторики внесли греческие философы Аристотель и Демосфен?
6. Как развивалось красноречие в Древнем Риме?
7. Какое направление риторики получило развитие в Америке и почему?
8. Расскажите о развитии риторики в России.
9. Чем вызван интерес к риторике сегодня?

Литература

Основная

1. *Гринь Н.А.* Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 7–19.
2. *Михальская А.К.* Основы риторики. – М., 1996. – С. 378–402.

Дополнительная

1. *Кохтев Н.Н.* Риторика. – М., 1994. – С. 3–43.
2. *Михайличенко Н.А.* Риторика. – М., 1994. – С. 17–30.

Тема 3. РИТОРИКА И РЕЧЕВОЙ ИДЕАЛ

3.1. Язык, речь, сознание

Начиная разговор о речевом идеале, обратимся к понятиям «язык» и «речь». Упрощенно можно сказать, что **язык** – это система знаков, а **речь** – это прежде всего язык в действии. Очень часто данные слова используются как синонимы, если это не оговаривается особо. Так, например, когда вопрос касается функций языка и речи, трудно провести грань между этими двумя понятиями. Ведь любое языковое высказывание – это речь. Язык, являясь важнейшим средством человеческого общения, выступает как орудие познания, как инструмент мышления. Благодаря этому коммуникация (общение) между людьми является основным механизмом становления человека как социальной личности, средством влияния общества на личность. Сам процесс мышления до конца еще не познан. Мыслить – это значит оперировать понятиями. Чтобы мыслить, необходимо знать слова, обозначающие эти понятия. Поэтому овладение языковыми средствами (запасом слов, грамматическими формами и конструкциями) является необходимым условием развития мышления и постепенного усложнения познавательной деятельности. Сознание человека «пробуждается» в слове. Со словом

возникает языковое пространство, в котором мы живем и действуем. Вне словесного пространства невозможна социализация личности и – более широко – вся разумная жизнь.

3.2. Логосфера как речемыслительная область культуры

Все словесное пространство – *логосфера* – (от греч. *логос* – слово, речь, мысль, идея; и *сфера* – шар, область) – речемыслительная область культуры. В каждом языке отражается определенный взгляд на мир, особенности языка показывают, о чем и как думают люди – носители языка. Разные культуры различаются своими логосферами. А исследование логосферы – во многом ключ к пониманию специфики менталитетов и ментальности народов (менталитет, ментальность – способ мышления личности или общественной группы, присущая им духовность, склад ума, мировосприятие). Все вышесказанное приводит нас к выводу о том, что представление о красноречии, об образцах «хорошей» речи у разных народов будет неодинаково. Следовательно, перенимать модели речевого общения без учета специфики логосферы недопустимо: это приведет к коммуникативным неудачам. Понять особенности красноречия современности нам поможет обращение к речевому идеалу.

3.3. Риторический идеал и его свойства

Речевой идеал (риторический) – это «образ прекрасной речи», существующий не только в сознании ратора, но и в сознании слушателя, это система наиболее общих ожиданий и требований к хорошей речи. Риторический / речевой идеал как основа логосферы обладает тремя основными свойствами: он изменяется исторически вместе с изменением породившей его культуры, он неодинаков в разных культурах, т.е. обладает культуроспецифичностью, и, наконец, он очень тесно и даже прямо связан с особенностями социальной модели, социального устройства. Прокомментируем указанные свойства.

Первое свойство риторического идеала – *историческая изменчивость* – наглядно проявляется в сравнении особенностей речевого поведения современности и времен «застоя». Если сегодня во всех сферах речевого общения проявляется тенденция к демократичности, доступности, искренности и т.п., то в недалеком прошлом главными характеристиками речи выступали – официальность, заученность, предсказуемость. И государство, проводя языковую политику, насаждает соответствующий этому государству тип речевого идеала.

Второе свойство риторического идеала – *культуроспецифичность* – также проявляется во всех сферах. Например, в деловом общении: часто русские бизнесмены воспринимаются японскими как агрессивные, чрезмерно «решительные», поскольку требуют получить ясно выраженный ответ типа «да» или «нет». А вот со стороны американцев русские бизнесмены нередко воспринимаются как нерешительные, подозрительные, уклоняющиеся в сторону от дела, а значит, небезопасные партнеры.

Третье свойство риторического идеала – *социальная обусловленность* – соотносится с известным изречением: «Речь людей такова, какова их жизнь». Представление о хорошей речи определяется социальной структурой общества, этим же объясняется преобладание тех или иных речевых ситуаций. Так, в авторитарном сообществе реально преобладают ситуации с иерархией участников, обладающих разными статусами и, соответственно, разным правом на речь.

3.4. Признаки риторического идеала

Следующий момент в понимании сути речевой коммуникации связан с признаками речевого идеала. Многообразие речевых ситуаций можно рассматривать через призму трех факторов:

- 1) отношения между участниками речевой ситуации;
- 2) цели участников (их речевые намерения, т.е. то, что они хотят получить в результате речевого общения);
- 3) предмет речи и отношения участников к нему.

Исходя из этого, выделяют четыре признака речевого идеала, каждый из которых распадается на две противоположности. Эти парные противоположности, используя терминологию лингвистики и культурологии, можно назвать *бинарными оппозициями*. Рассмотрим каждую оппозицию.

Первая бинарная оппозиция. Представление людей о хорошей речи и правильном речевом поведении связано с тем, каким говорящий человек видит своего партнера по общению: либо активным и деятельным *субъектом*, либо неким *объектом*, которым можно манипулировать. В первом случае отношения человека к партнеру по общению называют *субъект-субъектными*, или *диалогическими*; во втором – *субъект-объектными*, или *монологическими*. Диалог как метод познания был открыт

Сократом, именно Сократ увидел в другом себя самого и превратил этого другого в собеседника. Так начался диалог, так возникла подлинная беседа. Софисты же не умели беседовать, поскольку их не интересовал внутренний мир адресата. Адресат для них был пассивным объектом. Однако монолог и диалог как формы речи могут употребляться при обеих разновидностях отношений партнеров друг к другу. Просто каждая из этих форм речи более характерна для соответствующей именно ей разновидности отношений. Поэтому данный тип отношений между партнерами в двух его разновидностях – субъект-субъектной, симметричной, или субъект-объектной, асимметричной, будем называть *диалогическими и монологическими по содержанию*, а не по форме.

Вторая бинарная оппозиция – *монологичность/диалогичность по форме* – отражает социальную иерархию участников речевого общения. В разных культурах в речевом общении и речевых формах по-разному отражается социальная иерархия участников. В одних культурах речь вообще представляется прежде всего как способ подавления партнера, как способ подчинить себе партнера. Однако понимание речи как механизма завоевания и удержания власти вовсе не неизбежно и не исключительно. Есть культуры и есть сообщества, есть также определенные сферы речевого общения, например, поэзия в широком смысле этого слова, в которых принят совершенно противоположный по данному признаку речевой идеал – идеал социального равенства в речи.

Третья бинарная оппозиция отвечает на вопрос: каким видят участники ситуации процесс и результат общения? Какова степень агональности партнеров? (от греч. агон – борьба.) Что составляет ведущую цель общения – победа и самоутверждение или гармонизация отношений? *Агональный риторический идеал противопоставит гармонизирующему*. Как мы отмечали в предыдущих темах, новая живая риторика, распространившаяся в США, связана именно с практикой агональной коммуникации, исходящей еще от практики софистов. А вот корни отечественного речевого идеала в данной бинарной оппозиции совершенно противоположны американскому: русская речевая практика всегда тяготела к речевому идеалу сократовского направления, где важна была прежде всего гармония отношений между партнерами, а не агональность и самоутверждение. Вероятно, поэтому не принимаются населением речевые тактики, заимствованные из американских и западных источников, например, в рекламе или в сфере обслуживания. Достаточно вспомнить, как раздражает многих покупателей назойливое внимание продавцов, желающих во что бы то ни стало навязать вам товар. В целом, можно говорить о том, что традиционный русский речевой идеал противопоставлен и западно-европейскому, и речевым идеалам тоталитарных сообществ современности.

И, наконец, **четвертая пара признаков** риторического идеала связана с представлением речевого коллектива о том, каково должно быть отношение речи к истине, к онтологии. Ценность истинности речи (как у Сократа, Платона, в русской традиции) будет называться *онтологическим признаком*, а противоположный признак – *релятивистским* (относительность истины). Особенно данный признак интересен в связи с проблемами языка и речи политики. Как политическая деятельность использует речь и риторику в своих интересах? Как «прочитать» политический текст и как на него реагировать? Риторически образованному человеку не трудно будет понять некорректность в обработке реальности в выступлениях политиков.

Итак, речевой идеал Сократа (Платона) предстает как диалогический по содержанию, диалогический по форме, гармонизирующий, онтологический (истинностный). Речевой идеал софистов – как монологический по содержанию, скорее монологический, чем диалогический по форме, агональный, релятивистский. Все сказанное выше позволяет считать, что для русского риторического (речевого) образца (идеала) характерны следующие признаки: диалогичность по содержанию, гармонизирующий характер, положительная онтологичность. Соответственно, восходит он к риторическому идеалу сократического типа. Приведем перечень этических и эстетических категорий, характерных для русской логосферы:

- кротость в противопоставлении самодемонстрации;
- смирение в противопоставлении гневливости;
- хвала в противопоставлении хуле;
- безмолвие в противопоставлении многословию;
- умиротворение в противопоставлении соревновательности и борьбе;
- правда в противопоставлении лжи, а особенно клевете;
- ритмичность, умеренность, сдержанность в противопоставлении всякому беспорядку и хаосу.

Думается, приоритетность названных категорий многими воспримется с удивлением. Ведь в современной речевой практике преобладают другие тенденции. Но, понимая ценность отечественного риторического идеала, надо рекомендовать именно его как основу коммуникации будущего, именно

он является ценностью в свете перспектив гуманизации логосферы, тем более, что в течение почти семи десятилетий длилась война со свободным словом. Агональная и манипулирующая риторика с речевыми моделями «борьбы и власти» все более превалирует над традиционным русским речевым идеалом. И от каждого из современников, носителя русской словесной культуры, зависит перспектива развития отечественной логосферы.

3.5. Законы современной общей риторики

Познакомившись с основами отечественной словесной традиции, перейдем к более частным вопросам речевой практики, а именно, остановимся на законах риторики. Понять их будет легко, поскольку они все опираются на материал, изложенный выше. Знание законов и общей риторики, и риторики агональной коммуникации (живой риторики) даст возможность «человеку говорящему» не быть объектом манипуляции недобросовестных речевых партнеров, поможет добиться успехов в профессиональной деятельности, в любых сферах общения.

Говоря о законах риторики, следует отметить многообразие классификаций в данной области. Мы остановимся на точке зрения А.К. Михальской.

Первый и главный закон современной общей риторики – **закон гармонизирующего диалога** – говорит о том, что ваш собеседник или ваша аудитория – не пассивный объект, которому вы должны передавать информацию. (Вспомним первый признак речевого идеала.) Ваша задача – «пробудить собственное внутреннее слово», слушателя, установить гармонические и двусторонние отношения с адресатом. Назовем *принципы речевого поведения*, которые выработала риторика для того, чтобы диалогизировать речевое общение, чтобы получить живой и активный отклик слушателя на речь говорящего. Это:

- принцип внимания к адресату (для этого следует его заранее изучить, дать оценку);
- принцип близости (использовать в речи жизненно важные или хорошо знакомые, интересные, доступные вашему слушателю примеры, доказательства и т.п.);
- принцип конкретности (примеры, образы, отбор слов, структура речи – все должно быть не абстрактно, а по возможности конкретно);
- принцип движения (говорящий должен сам представлять «маршрут» своей речи и дать почувствовать «направление» собеседнику, чтобы тот не слепо шел за ним).

Последний принцип лег в основу второго закона общей риторики: это **закон продвижения и ориентации адресата**. Он требует, чтобы слушатель с помощью говорящего был сориентирован «в пространстве» речи и чтобы он чувствовал, что вместе с говорящим продвигается к цели (здесь следует не топтаться на одном месте, не повторяться, не делать лишние паузы, не использовать слова-паразиты и др.).

Эмоциональность – третий закон общей риторики, он требует, чтобы говорящий не только мыслил, не только рассудком творил свою речь, но и чувствовал, переживал эмоционально то, о чем он сообщает или беседует. Ratio (разум) и intuitio (чувство) для эффективного речевого общения равно необходимы. Закон эмоциональности речи реализуется в риторике с помощью экспрессивных (выразительных) средств (см. тему 6).

Четвертый закон общей риторики – **закон удовольствия** – гласит, что эффективная речь возможна тогда, когда говорящий ставит себе целью доставить радость слушателю, сделать общение приятным. Это не значит, что адресата следует смешить или развлекать. Приятно слушать речь, если слушать ее *легко*. Какими средствами достигается легкость, удовольствие? Игровой установкой, чередованием «трудных» мест с «легкими», юмором, разнообразием.

По сути, первый закон «гармонизирующего диалога» является самым общим, три остальных закона раскрывают первый и показывают, как он осуществляется в реальной риторической деятельности, практике.

Итак, законы общей риторики, принципы речевого поведения направлены прежде всего на коммуникативное сотрудничество. Приведем еще и три правила Робин Лакофф, известного американского социолингвиста. Эти правила отражают принцип коммуникативного сотрудничества:

- 1) не навязывайся;
- 2) выслушай собеседника;
- 3) будь дружелюбен.

3.6. Особенности агональной риторики

А теперь обратимся к **живой риторике**, в основе которой агональная коммуникация. Ранее мы отмечали, почему она получила распространение в США, затем в Европе, а в последнее время в нашей стране. Иные цели речевой коммуникации в мире современных рыночных отношений, конкуренции определяют ее востребованность. Для специалистов по связям с общественностью, менеджеров в различных сферах деятельности знание специфики живой риторики нужно не для того, чтобы манипулировать людьми, а чтобы уметь противостоять таким тактикам, профессионально работать с клиентами.

Агональная коммуникация, как и любой вид коммуникации, подчинена общей схеме: *отправитель* (= коммуникант) — *сообщение* — *получатель*. Особенность агональной коммуникации состоит в требовании особых условий, невыполнение которых разрушает агональность. Это: психологические, логические, лингвистические – предпосылки агональной коммуникации. Кратко охарактеризуем их.

Психологические предпосылки:

1. Никогда не формулируйте истинных целей коммуникации перед пациентом (так как здесь определяется речевой партнер). Формулировка истинных целей агонального высказывания разрушает агональность коммуникативного акта. «Истинность» целей скрыта и умело, незаметно встраивается в дискурс (текст, речь), действуя на подсознание.

2. Пациент всегда прав и все знает. Задача агонального коммуниканта убедить его в этом, отыскав мотив в психике самого пациента, а не внедряя его грубыми внешними средствами. Здесь очень важно наличие выбора для клиента и создание условий для «свободы» такого выбора.

3. Мотивы, к которым обращается агональный коммуникант, не выделяются нашим сознанием, но существуют в неосознанном виде; они не суть отражение реальных потребностей, но некая условная связь между предметами и понятиями, которые в действительности не связаны между собой. Например, реально нет связи между понятиями: миллион, кладбище, белая обезьяна. Но если Вам скажут, что для получения миллиона нужно прийти в полночь на кладбище, встать около памятника и не думать о белой обезьяне, то, внедренные в сознание как последовательность, данные понятия обретают причинно-следственную зависимость, за рамки которой выйти почти невозможно.

Естественно, мотивов существует множество, но в психологии они классифицируются *по цели* и в соответствии с этим выделяются 4 группы пациентов (рис. 3.1).

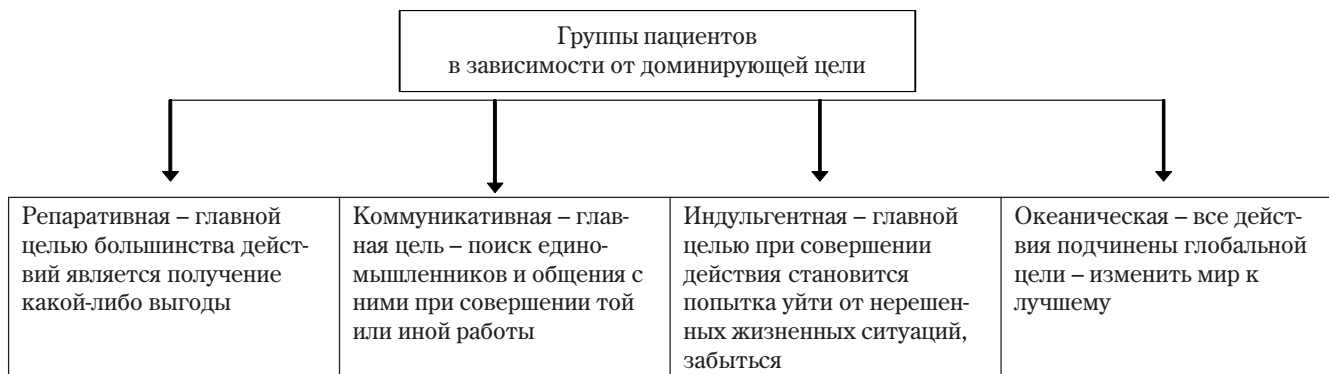


Рис. 3.1. Классификация пациентов в зависимости от доминирующей цели

Коммуникант задает пациенту несколько вопросов и устанавливает, к какому типу тот относится. Затем устанавливает определенные *каузальные* (причинные) зависимости, подталкивая его к тем или иным действиям.

4. Человек воспринимает не то, что ему сообщается, а то, что он хочет воспринять. Задача агонального коммуниканта – узнать, что хочет клиент, и постоянно говорить ему об этом.

5. Агональный коммуникант должен всегда помнить, что не только он воздействует на клиента. Разрушение чужого стереотипа – один из важных принципов агональной коммуникации.

Как видим, названные психологические особенности агональной коммуникации, лежащие в основе живой риторики, более отражают суть речевого идеала софистического направления, и соответственно, западноевропейского и американского, нежели традиционно русского. Но в условиях конкуренции востребована именно агональная коммуникация. Главное, на наш взгляд, знать истоки отечественного речевого идеала, помнить о принципиальных различиях двух видов риторического идеала и делать правильный выбор при речевом общении.

Вопросы для самопроверки

1. Объясните соотношение таких понятий, как язык, речь, сознание.
2. Что такое логосфера и какова ее связь с культурой?
3. Что такое «речевой / риторический идеал» и каковы его свойства?
4. Назовите основные четыре признака речевого идеала и охарактеризуйте их.
5. В чем проявляются различия речевого идеала софистов и речевого идеала Сократа?
6. Каковы истоки отечественного речевого идеала? Назовите его характеристики.
7. Приведите перечень этических и эстетических категорий, характерных для русской логосферы.
8. Охарактеризуйте основные четыре закона общей риторики.
9. Каковы правила коммуникативного сотрудничества?
10. Каковы психологические предпосылки агональной коммуникации?
11. Каковы группы пациентов по доминирующей цели?
12. Для чего следует знать истоки речевой практики?

Литература

Основная

1. Михальская А.К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. – М., 1996. – С. 6–19, 32–72.
2. Шатин Ю.В. Живая риторика. – Жуковский, 2000. – С. 5, 9–21.

Дополнительная

1. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М.: ИНФРА-М, 2001. – С. 6–16.
2. Михальская А.К. Основы риторики. – М., 1996. – С. 15, 35, 378–402.

Тема 4. РИТОРИКА И ВЛАСТЬ

4.1. Власть как право на речь

Проблема отношения речи и власти приобрела в начале нового века несомненную актуальность. Обострилась борьба за власть, ожесточилась конкуренция; в целом, в обществе повысился уровень агрессии. Какую роль во всем этом играет язык, речь? И как отражается эта борьба между людьми на особенностях языка, на специфике речи? Современная риторика исследует подходы и методы решения проблем соотношения речи и власти, речи и агрессии. Безусловно, данная проблематика актуальна для специалиста по связям с общественностью, любого менеджера, поскольку входит в составляющую его профессионализма.

Еще в 1975 г. французский лингвист-философ Ролан Барт в работе «Война языков» поднял эту проблему – связь языка и речи, мысли и идеи с властью и подавлением людьми друг друга, с иерархией социума и установлением такой иерархии. Барт выделяет три типа дискурсивного (речевого) оружия. Рассмотрим их.

Первый тип речевого оружия – *превращение речи в демонстрацию силы* с использованием специальных риторических приемов. Это агональный тип, имеющий целью борьбу и победу.

Второй тип превращения речи в оружие власти – *стратегия «вычеркивания»*, *исключение более слабого участника речевой ситуации из «диалога сильных»*. Это стратегия «лишения слова», или стратегия превращения личности или социальной группы в пассивный объект манипулирования со стороны субъекта речи и власти, т.е. это стратегия превращения диалога в монолог (вспомним признаки речевого идеала). Данная стратегия приводит к замкнутости системы, и тогда появляется один «избранный» народ, лишь один лидер, только одно правительство, одна правящая группировка, и, наконец, в речевой ситуации – только один говорящий, который настолько «сильнее» собеседников, что уже вовсе не нуждается в них. Принцип отказа от властных отношений, напротив, ведет к открытости.

Какими риторическими средствами достигается «вычеркивание»? Один из типов такого «вычеркивания» – «неупоминание», как бы «забывание» подчиненной социальной группы в системе языка и в стратегиях речи. Другой способ – с помощью силового «лишения слова» слабейшего в конкретных речевых ситуациях: перебивание в споре, осуждение, ирония, сарказм, прямая издевка.

Третий тип речевого оружия – *уверенность, решительность, категоричность в речевом поведении*. Категоричность предполагает покушение на истину, поскольку утверждает, что истиной можно завладеть так же, как вещью. Нет разных мнений, есть верное «свое» и неверное «чужое». Третий тип речевого оружия связан с присвоением истины в речи. В риторике власти эти поведенческие

черты проявляются в особенностях построения фразы – это законченность фразы, утвердительность. А вот растерянность субъекта, повиновение проявляется в неполных, неясных по сути фразах. Быть сильным – значит прежде всего договаривать до конца свои фразы.

Как видим, все три типа речи относятся к агональной коммуникации и отражают суть софистического риторического идеала.

4.2. Социальная и речевая роль

Далее обратимся к вопросу: одинаково ли воспринимается одна и та же речь, но произнесенная людьми с различными социальными статусами? Еще в трагедии Еврипида Гекуба обращается к Одиссею с такими словами:

Из уст безвластных и вельможных уст

Одна и та же речь звучит различно.

Чем жестче иерархия социума, тем более она будет отражаться в речевом поведении, тем более будут различными речевые роли для разных по статусу социальных позиций. Поясним понятия «социальная роль» «социальная позиция».

Социальная позиция – это как бы социальная функция, возможное «место» в социальной системе: ученый, студент, президент, клиент и т.п.

Социальная роль – конкретная реализация этой функции. Например, можно играть роль талантливого студента, а можно – лентяя. Социальная роль предполагает определенные типизированные формы речевого поведения – исполнения речевой роли. Если человек не владеет речевой ролью, которая предусмотрена для его социальной позиции сложившимся в культуре речевым идеалом, то неминуемы проблемы. Следовательно, чтобы шагнуть в ногу со временем, надо быть риторически образованным человеком. Кроме того, если Вы для речевого партнера не являетесь авторитетом, то Ваша речь, какой бы значимой не была, будет восприниматься неадекватно.

Обобщая, отметим: в любой культуре доминирующий статус человека в той или иной степени выражается в его речи через: определенность смысла речи; отсутствие недосказанностей, колебаний; завершенность и категоричность высказываний; четкость.

4.3. Речевой этикет как система средств отражения социальной иерархии

Социальная иерархия, неравенство поддерживаются в обществе и речевым этикетом. **Речевой этикет** (фр.) – установленный и общепринятый порядок речевого поведения, правила вежливого обращения; речевые формы приветствия, прощания, просьбы, благодарности, знакомства, извинения и т.п. в различных условиях. Но речевой этикет не является средством борьбы за власть в речи, оружием, напротив, это система средств социально-речевого «примирения». Она направлена на демонстрацию доброжелательности, на избежание конфликта.

Примеры отражения социального неравенства в этикетных формулах в русском языке связано с наличием формул *ты* / *Вы*. Быть на *ты* или на *Вы* с кем-либо определяется социальной ролью и социальным статусом собеседника. Далее, этикет регулирует и право на первоочередность в речевом общении: говорят первыми старшие по статусу, они же распоряжаются, кому далее передать слово⁵. Но социальный статус выражается в более глубоких «слоях» речевого поведения, чем выбор этикетных форм и формул. Так, в самом языке существуют социальные варианты. Известный этнолингвист Фредерик Эриксон, например, считает, что «Речевая манера... служит маркером социального статуса, точно так же, как стиль одежды, выбор марки автомобиля... По оси престижа... выявляется иерархия ценности речевых стилей. Престижные стили говорения и слушания рассматриваются как более убедительные и достойные доверия»⁶. Для современной русской логосферы образование социальных диалектов, расслоение языка и иерархизация социальных диалектов «по оси власти» не столь существенны, как для логосфер современного Запада. Хотя в XIX в., например, в России в качестве «социально престижного» использовался французский язык. Он служил средством исключения низших общественных слоев из дискурса власти. А вот после 1917 г. социально-речевая ситуация стала особенной: грамотная культурная речь воспринималась подозрительно и враждебно, поскольку носители такой речи – аристократия и интеллигенция – были социальными врагами. Революционные социальные изменения сочетались с перемещениями масс народа и по социальной

⁵ О речевом этикете в деловом общении см.: Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы, риторика, этикет. – М.: Экономика, 2000. – С. 218–255.

⁶ Михальская А.К. Основы риторики. – М., 1996. – С. 89.

оси, перемешивались и социальные, и территориальные диалекты, что и привело к исчезновению резких различий в логосфере. Кроме того, речь высших представителей власти изобиловала признаками социально непристойного диалекта, содержала множество фактов нарушений норм современного русского языка (например, «ложить», «нАчать» у М. Горбачева) – все это не способствовало социальному расслоению отечественной логосферы. Тем не менее, существование социально «престижных» и менее «престижных» риторических стилей отрицать нельзя. Обратимся далее к особенностям речевого поведения социального лидера.

4.4. Речевое поведение социального лидера

Наиболее яркий пример агональности и манипулирования аудиторией представляет в речевой коммуникации риторическая модель «вождей» – Гитлера, Сталина. Вот картина речевого поведения лидера на пути к власти. Этот человек умело устанавливает тесный контакт и активное, непрерывное взаимодействие с аудиторией: обращается за поддержкой, вызывая возгласы согласия и одобрения. Он умеет сообщить своей речи эмоциональное развитие: нарастает темп, громкость и... кульминация. Затем спад и все повторяется. Это человек, который употребляет две стратегии речевого воздействия: стратегию «заученной неискренности», когда оратор блещет остроумием, привлекает аудиторию тем, что открыто ею манипулирует; либо ритор идет на полное «самораскрытие», «плачется» аудитории «в жилетку», апеллируя к жалости, пробуждая сочувствие к себе и одновременно ненависть к врагам. Помимо этого, речь его образна, насыщена метафорами, притчами, повторами, словом, различными риторическими тропами и фигурами. По времени его речь длительна, он перебивает конкурентов, громко повторяя начало своей фразы, пока «не забывает» соперника. Главным принципом речи такого лидера является причудливое сочетание *монологичности по содержанию* (адресат как объект манипулирования) и *диалогичности по форме* (необходимость поддержки аудитории, имитация равенства с ней). Получается, что, с одной стороны, оратор презирает слушателей как нечто низшее, поэтому манипулирует ими; с другой – он полностью зависим от реакции толпы. Образуется двойная связь: лидер властвует над толпой, но и она властвует над ним.

4.5. Манипулирование массовой аудиторией

Выделим риторические принципы и приемы манипулирования массовой аудиторией. Прежде всего, это *упрощенность* («редукция смысла»). Не принцип простоты, а упрощенность: найти минимальный набор понятий и оформить их как стандартные выражения – клише, штампы, легко узнаваемые в ораторской речи. Задача упрощения достигается риторическими средствами, такими как фигура антитезы и прием контраста (плюс–минус, черное–белое и т.п.). Далее, использование фигуры *повтора*, повторять одно и то же, лишь в несколько меняющихся формах. Создание образа «*врага*». И, наконец, *апелляция к чувству и убеждение с помощью веры*. Здесь полностью принимается позиция софистов: «риторика – мастер убеждения с помощью веры, а не знания, с помощью обращения к чувствам, а не к разуму». В качестве вывода отметим, что в современной агональной коммуникации многое из перечисленного выше используется для «завоевания» клиентов, для победы над соперником и т.д. Знать подобные стратегии – значит не поддаваться на манипуляции.

Современные исследования речи и речевого поведения видных политиков показывают, что если для политиков предшествующих эпох необходимо было владение искусством монологического выступления, то для современного политического лидера этого недостаточно. Требуется в первую очередь мастерство публичного диалога. В формировании имиджа современного политического лидера особую роль играют средства массовой информации СМИ. Поэтому его риторическая задача усложняется: надо «ублажить» не только и не столько народ, сколько СМИ. Такая речь требует особой подготовки, умения выступать перед микрофоном.

Какие риторические стратегии используются в политической деятельности и СМИ сегодня? В-первых, стратегии и средства речевого воздействия на чувства, эмоции, подсознание адресата. Это использование идентификационных формул, языковых оборотов, с помощью которых адресат побуждается оратором отождествлять себя с ним или с его партией. Например: «Что *Мы с Вами* имеем? *Нам* приходилось терять и не такое». Употребление слов-эпистемиков: *как известно, совершенно очевидно, как мы все знаем* и т.п. Представление субъективного мнения в виде объективного факта или истины, выражение уверенности говорящего в согласии адресата, похвала адресату и т.п. Более подробно речевые стратегии данного направления будут рассматриваться в курсе «Связи с общественностью». Здесь же дано общее представление о речевом портрете

современного политика, лидера. А специалист по связям с общественностью, да и вообще любой риторически грамотный человек, слушая информацию, в том числе и по СМИ, должен научиться задавать себе вопрос: что есть истина и что кажется истиной в тексте? Какие компоненты описания идут от реальности, а какие от автора? Как согласуются эти компоненты и согласуются ли вообще? Критически воспринимать текст, а не пассивно «проглатывать». И еще одна проблема, на наш взгляд, без которой не будет понимания особенностей современной логосферы и речевого поведения современников. Это проблема речевой агрессии.

4.6. Речевая агрессия

Речевая агрессия в современном мире оценивается общественным сознанием как менее опасная и разрушительная, чем агрессия физическая. Но дело в том, что агрессивная логосфера не только продукт общества, она воздействует на социум, активно формируя его, тем самым умножая ее. **Агрессивный речевой акт – это инструмент создания и поддержания социальной иерархии.** Это и первый шаг на пути к физической агрессии. В русской традиционной культуре существовали механизмы охраны от речевой агрессии, различные для разных социальных групп. Например, в среде дворянства такую роль играла категория «честь» и связанный с ней механизм дуэли. Сегодня сдерживающим механизмом не является, порой, даже закон. Сферы бытования речевой агрессии повсюду. Это семья, школа и другие учебные заведения, армия, сфера обслуживания, политика, СМИ и т.д. Участники ситуации речевой агрессии делятся на две группы: агрессор (нападающий) и объект агрессии (жертва); т.е. это субъект-объектная модель, монологическая по содержанию. Напомним, что с точки зрения речевого идеала, эта модель не свойственна отечественной логосфере. Тем не менее явление речевой агрессии в последнее время все увеличивается. Агрессивность чаще всего возникает при контактах партнеров различного социального статуса и служит для манифестации или установления социальной асимметрии.

Говоря о *формах проявления речевой агрессии*, следует выделить слабые (стертые) формы – упрек, косвенное осуждение, и сильные – брань, ругань, крик. Заметим, что стертые формы не всегда расцениваются как агрессия. Формы агрессии могут быть выделены и по цели. Так, если речевое действие осознанно совершается как агрессивное и цель говорящего в том и состоит, чтобы адресат понял это действие как агрессивное, то такой вид речевой агрессии называют просто «хамство». По количеству участников может быть массовая речевая агрессия и замкнутая. Кроме того, выделяются формы речевой агрессии по отношению к участнику ситуации: «переходная» и «непереходная» агрессия. Непереходную агрессию имеем, когда объект агрессии четко не определен, например, когда человек бранит и ругает «жизнь вообще»; переходную, – когда объект четко определен. Причина непереходной брани это и ухудшение эмоционального состояния, и общее недовольство жизнью, и ощущение постоянной и серьезной угрозы, исходящей от общества, и неверие ему. Все формы речевой агрессии несут угрозу для окружающих, усложняют нашу жизнь. В заключение отметим, что социальные потрясения последних десятилетий способствовали увеличению всех форм речевой агрессии. Как нами было отмечено выше, агрессивный речевой акт – это инструмент создания и поддержания социальной иерархии, но это и уродливое проявление власти. В этой связи необходимо помнить о сохранении своей культуры, в том числе речевой, следуя речевым моделям, отражающим суть отечественного риторического идеала.

4.7. Власть и агональная риторика

А теперь проблему власти рассмотрим применительно к живой риторике – агональной коммуникации. Здесь власть коммуниканта проявляется скрыто: речевое взаимодействие строится им так, что пациент как бы сам делает выбор. На самом деле, опытный коммуникант умело «ведет» собеседника к своей цели. Как это происходит? Рассмотрим основные моменты, характерные для агонального дискурса (текста, речи).

Разъясним сначала, что значит сочетание *«риторический дискурс»*. Обыденные высказывания людей в строгом смысле не являются ни риторическими, ни (его более частным случаем) агональным дискурсом. Чтобы стать риторическим дискурсом, высказывание должно получить несколько дополнительных признаков:

- 1) преднамеренность: создается не в момент речи, а до ее начала;
- 2) регламентированность времени произнесения;
- 3) дискретность: выделение начала, середины и конца;
- 4) стилевая маркированность: результат выбора из нескольких возможных вариантов.

Для создания такого дискурса говорящий использует как *вербальные*, так и *невербальные* компоненты. Проблема в том, что знаковая система естественного языка (вербальный уровень) – это знаковая система сознательного; а знаковая система ВЛ – это система бессознательного, она реализует те мотивы, которые находятся в бессознательном. Область сознательного и бессознательного находятся в противоречии. Это противоречие является важным резервом агональной риторики. Опытный агональный коммуникант не только грамотно использует свои возможности системы ВЛ – интонацию, мимику, жесты, позы..., но и умело управляет данной системой клиента, таким образом осуществляя «власть» над речевым партнером. Более подробно об этом пойдет речь в теме 7 «Произносительная сторона ораторского выступления». Например, какую роль в управлении поведением речевого партнера играют пространственные отношения – *проксемика*; рукопожатие, поцелуй, похлопывание – *такесика*; интонация голоса, громкость, тембр, вздох, смех – *просодика*; поза, жест, мимика, походка, взгляд – *кинесика*. Все это требует от агонального коммуниканта знания о его речевом партнере – *пациенте*. Что он собой представляет? Каковы мотивы, побуждающие пациента вступить в общение (рис. 4.1).

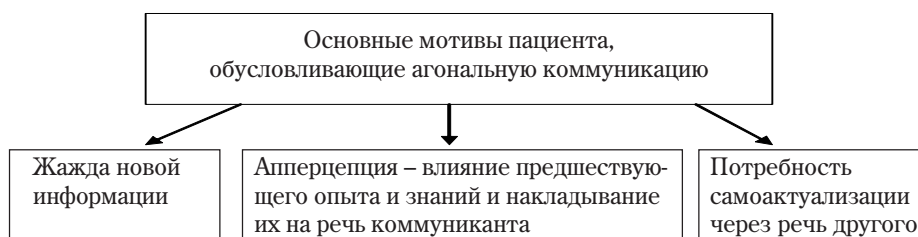


Рис. 4.1. Классификация мотивов пациента, обуславливающих агональную коммуникацию

Зная эти мотивы, агональный коммуникант прорабатывает стратегию речевого общения. Но он помнит, что значение этих мотивов в разные периоды и у разных народов неодинаково. Так, например, с развитием средств массовой информации возрастает роль двух последних мотивов, а вот значение агонального коммуниканта с точки зрения получения информации для пациента соответственно снижается. Для понимания мотивов, движущих любым человеком, следует вспомнить теорию потребностей американского психолога А. Маслоу. Согласно Маслоу, структура наших потребностей может быть изображена в виде пирамиды, основание которой составляют потребности биологические. Более высокий уровень занят потребностями, производимыми данной культурой, наконец, самый высокий уровень связан с самоактуализацией личности. Даже удовлетворение потребностей первого и второго уровней не способно сделать человека счастливым. Агональный коммуникант фактически имеет дело со всеми тремя уровнями мотивов пациентов. Всякий раз, обращаясь к самому высокому уровню, он тем не менее подразумевает и нижний уровень, связанный с подсознанием пациента. Агональный коммуникант как бы незримо несет информацию, которой пациент может воспользоваться здесь и сейчас с целью улучшения самочувствия. Главное условие успешности коммуникации и основное средство управления психикой пациента – это положительно прагматический характер сообщаемой информации.

Как использовать в управлении пациентом апперцепцию? Здесь следует «встраиваться» в тезаурус пациента. Напомним, что *риторический тезаурус* – это список наиболее значимых понятий пациента или группы пациентов. Впервые понятие тезауруса пациента ввел американский специалист по вопросам агональной коммуникации Джек Мак-Оли. Основываясь на частотности употребления слов (тематизмов), он выявил 17 тем, наиболее привлекательных для среднего американца начала 1960-х годов. Естественно, что всякий политик, претендующий на внимание избирателей, должен был коснуться этих тем и высказать свое отношение к поставленным в них проблемам. Игнорирование такого тезауруса неизбежно привело бы к поражению на политических выборах. Успешность агонального речевого акта зависит от того, насколько информация, сообщаемая коммуникантом, содержит механизм вхождения в тезаурус пациента. Всякий коммуникант не должен забывать, что информация, не имеющая прагматического значения, неизбежно ведет к потере контроля над пациентом или пациентами.

И, наконец, третья группа мотивов пациента, обуславливающих агональную коммуникацию, – потребность самоактуализации через речь другого. Чтобы актуализировать личностные свойства другого, необходимо раскрытие коммуникантом себя как некоей уникальности, отличной от всех остальных. Самоактуализация ведет к двум существенным следствиям: отождествлению пациента с коммуникантом и соучастию его в акте. Вот вопросы, на которые коммуникант должен ответить:

- Кто они (пациенты) или он? Что им нравится?
- Насколько точно я знаю, что я от них хочу?
- Насколько дружески или враждебно они расположены ко мне?
- Что они знают о моем словаре?
- Что я знаю об их словаре?

Наличие *обратной связи* в цепи «коммуникант – сообщение – пациент» является единственным сигналом успешности агонального акта. Коммуникант ориентируется, к какому типу слушателя принадлежит пациент (с темой «слушание» самостоятельно познакомиться можно по кн. И. Атватера «Я Вас слушаю» / Пер. с англ. – М.: Экономика, 1984 и по кн. О.Я. Гойхман, Т.М. Надеиной «Речевая коммуникация». – М., 2001. – С. 75–95). Умело управляя вниманием, опираясь на знание основных мотивов пациента, агональный коммуникант «управляет» пациентом. Так проявляется «власть» коммуниканта.

В заключение напомним, что все предложенные в данной теме материалы о речи и власти, об агрессии в речевой коммуникации должен знать каждый человек в силу того, что он «человек говорящий», а специалисту по связям с общественностью, любому менеджеру не знать этого, – значит, не быть профессионалом.

Вопросы для самопроверки

1. Каковы типы дискурсивного (речевого) оружия?
2. Одинаково ли воспринимается одна и та же речь, но произнесенная людьми с различными социальными статусами?
3. Как в речи проявляется доминирующий статус человека?
4. Какова роль речевого этикета в логосфере?
5. Каковы особенности речевого поведения социального лидера?
6. Каковы риторические принципы и приемы манипулирования массовой аудиторией?
7. Какие риторические стратегии используются в политической деятельности и СМИ сегодня?
8. Каковы причины и формы проявления речевой агрессии?
9. Каковы признаки риторического дискурса?
10. Каковы основные мотивы пациента, обуславливающие агональную коммуникацию?
11. Как использовать в управлении пациентом знание мотивов пациента?
12. Что является залогом успешности агональной коммуникации?

Литература

Основная

1. Михальская А.К. Русский Сократ. Лекции по сравнительно-исторической риторике. – М., 1996. – С. 72–172.
2. Шатин Ю.В. Живая риторика. – Жуковский, 2000. – С. 36–54.

Дополнительная

1. Атватер И. Я Вас слушаю / Пер. с англ. – М., 1984.
2. Гринь Н.А. Современное речевое поведение и риторический идеал // Социальные взаимодействия в транзитивном обществе / Под ред. М.В. Удальцовой. – Новосибирск: НГАЭиУ, 2000. – С. 231–237.
3. Гойхман О.Я., Надеина Т.М. Речевая коммуникация. – М., 2001. – С. 75–95.
4. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – С. 437.
5. Пиз А. Язык телодвижений. – Новгород, 1992.

Тема 5. ВИДЫ КРАСНОРЕЧИЯ. ТИПОЛОГИЯ ДИСКУРСОВ

5.1. Проблема классификации риторических дискурсов

Проблему классификации риторических дискурсов впервые поднял в «Риторике» Аристотель, положив в основание принцип предмета речи (что говорится?), выделив три вида речей (дискурсов): совещательные – склонять или отклонять; судебные – обвинять или оправдывать; эпидейктические – хвалить или порицать. Однако практика классической риторики показала недостаточность такого деления. Например, куда отнести образовательный дискурс? Классифицируя речи, Аристотель имел в виду прежде всего ораторскую практику Древней Греции с ее культом устного высказывания и недостаточным вниманием к письменному слову. В разные времена создавались другие классификации. Но в классической риторике эти классификации охватывали в основном риторику монолога, даже не ставя проблему диалога. В данной лекции мы сначала познакомимся с видами красноречия – это область классической риторики. Это риторика монолога. А в завершающей части обратимся к типологии дискурсов агональной коммуникации (живой риторике).

Итак, в современной риторике роды и виды красноречия выделяются в зависимости от сферы коммуникации, соответствующей одной из основных функций речи: общения, сообщения, воздействия. Основа классификации красноречия, таким образом, – это содержание, цели, условия выступления. **Род красноречия** – это область ораторского искусства, характеризующаяся наличием определенного объекта речи, специфической системой его разбора и оценки. Границы между родами подвижны. В современной практике публичного общения выделяется 5 родов: социально-политическое, академическое, социально-бытовое, духовное, судебное. В каждом роде выделяют виды или жанры. Если говорить о стилевой характеристике различных жанров, то следует обратиться к понятию «*ораторская речь*». Ораторская речь – речь подготовленная, и готовится она по книжно-письменным источникам, которые оказывают прямое и непосредственное влияние на структуру речи.

5.2. Особенности стилей в различных видах красноречия

Стили, выделяемые в соответствии с основными функциями языка, связаны с той или иной сферой и условиями человеческой деятельности. Они отличаются системой языковых средств. Именно эти средства образуют определенную стилевую окраску, отличающую данный стиль от всех других. *Официально-деловой стиль* обслуживает сферу официальных деловых отношений; основная его функция – информативная (передача информации). Для официально-делового стиля характерно наличие штампов, речевых клише, общепринятой формы изложения, стандартного расположения материала, широкого использования терминологии, наличия сложносокращенных слов, прямого порядка слов. *Научный стиль* – обслуживает сферу научного знания; основная его функция – сообщение информации, а также доказательство ее истинности. Для него характерно: наличие терминов, общенаучных слов, абстрактной лексики; синтаксис книжный с преобладанием сложных предложений, причастных оборотов; обязательны логичность изложения; точность обозначения понятий и реалий. Два указанных выше стиля относятся к строгим книжным стилям. А вот промежуточным между строгими стилями и разговорной речью является *публицистический стиль*. О нем будет рассказано немного позже.

В процессе подготовки и произнесения ораторской речи постоянно возникает внутреннее противоречие между книжной речью, поскольку выступление тщательно готовится, и устным воплощением, на которое влияет *разговорная речь*. Именно «устность» речи и делает ее доходчивой, оказывает положительное влияние на слушателей, а сухая книжная речь обладает незначительной силой воздействия. Синтез стилистических элементов в ораторской речи связан с видом речи, темой, целью, аудиторией. И конечно, все это зависит от таланта оратора.

Ораторская речь неоднородна и по своему составу. Ведь в процессе мышления человеку свойственно отражать различные объективно существующие связи между явлениями действительности. Это отражается в языке в виде особых **типов речи**: повествовании, описании, рассуждении. *Повествование* – это рассказ о событиях во временной последовательности. К повествованию прибегают тогда, когда требуется подтвердить высказанные оратором положения конкретными примерами, которые анализируются. *Описание* – это констатирующая речь, дающая статическую картину. *Рассуждение* – это тип речи, в котором исследуются предметы или явления, раскрываются их внутренние признаки, доказываются некоторые положения. Рассуждение привлекает внимание слушателей. Смена этих типов придает ораторской речи динамический характер.

5.3. Роды и виды красноречия в современной риторике

К **социально-политическому красноречию** относятся: доклад (выступление на съезде, заседании); парламентская речь; митинговая; военно-патриотическая; дипломатическая; агитаторская; политическое обозрение.

Современные деловые люди, занимающиеся публичными выступлениями, экономикой, менеджментом и др., должны уметь ориентироваться в выборе стиля речи. Выбор и использование языковых средств в политических речах зависит от темы и целевой установки. Поэтому стиль социально-политических речей может быть разным. Но все-таки чаще в выступлениях на общественно-политические темы востребован *публицистический стиль* (от лат. Publicus – общественный). Этот стиль речи используется в СМИ, на собраниях и митингах, в торжественной обстановке. Он вбирает в себя языковые средства книжно-письменных стилей (научного, официально-делового) и разговорной речи, а также средства художественной речи. Формирование у слушателей определенного мировоззрения,

общественно-политического сознания – главная функция публицистического стиля. Кроме того, важная функция этого стиля – информативная, она предполагает документально-фактологическую точность, собирательность, официальность. В каком бы жанре этого стиля вы ни выступали, необходимо сообщать только проверенные факты, использовать документальные источники, анализировать и разъяснять реальные жизненные явления. Публицистический стиль предполагает воздействие не только на разум, но и на чувства слушателей, а для этого нужны экспрессивность, эмоциональность, доступность. Используемые факты оцениваются, комментируются, интерпретируются. В языке публицистического стиля часто встречается книжно-абстрактная лексика, например: *деятельность, обсуждение, доминирует, процесс, понятие, предполагается, означает, сказывается* и пр. Широко используется прием адресации, т.е. слова выступающего направлены к какому-то конкретному лицу. Это, в свою очередь, предполагает «обратную связь» – вопросы и ответы. В выступлениях такого стиля используются речевые средства, возбуждающие определенные эмоции и чувства слушающих. Это пословицы, метафоры, сравнения. Публицистический стиль речи включает юмор, иронию, главное, чтобы они были уместны.

Академическое красноречие. Академический род включает в себя следующие жанры: лекцию (вузовскую, школьную), научный доклад, научное обозрение, научно-популярную лекцию. Академическое красноречие – род речи, помогающий формированию научного мировоззрения, отличающийся научным изложением, глубокой аргументированностью, логической культурой.

Академическое красноречие близко научному стилю речи, но в то же время в нем нередко используются элементы других стилей.

По содержанию эти речи характеризуются элементом новизны, анализом, обобщением проведенных исследований, результатов экспериментов.

В России академическое красноречие сложилось в первой половине XIX в. с пробуждением общественно-политического сознания. Наиболее распространенным жанром в это время становится вузовская лекция, которая приобретает характер публичной, общедоступной лекции, так как слушают ее не только студенты, но и все желающие. Здесь преобладают фрагменты публицистического стиля. Так возникает **публичная лекция**, т.е. устная речь, обращенная к многочисленной аудитории, направленная на убеждение, на формирование или упрочение в сознании слушателей определенных установок. В публичной лекции проявляются навыки и умение оратора подготовить и произнести речь, воздействующую на аудиторию. Складывается определенный тип русского лектора, читающего как вузовские, так и научно-популярные лекции. Для него характерны: научные открытия, гражданская патриотическая позиция, умение изложить свои мысли доступно и увлекательно. Именно такими ораторами были ученые: Т.Н. Грановский, С.М. Соловьев, И.М. Сеченов, Д.И. Менделеев, В.И. Вернадский, Н.И. Вавилов и др. Тип оратора в академическом красноречии отражает особенности личности людей науки и искусства (по И.П. Павлову): художники, мыслители, промежуточный тип. Первому типу – «художникам» – свойственна манера образности речи, второму – «мыслителям» – тенденция к логичности, а «промежуточному типу» присуще в большей степени равномерно совмещать образность и логичность. Лучшие лекции, научные доклады сочетают академизм изложения, строгость и точность терминологии со зримыми, образными картинками, вызывающими не только интеллектуальный, но и эмоциональный отклик аудитории.

Социально-бытовое красноречие. В социально-бытовом красноречии выделяются: юбилейная речь, приветственная речь, застольная (тост), надгробная (поминальная), речь на приеме.

Речам данного рода свойственна свобода изложения, экспрессивная лексика, эмоциональное начало, отсутствие негативных характеристик. Поэтому здесь могут быть использованы элементы публицистического стиля.

Духовное красноречие. Одним из древних родов красноречия, имеющим богатый опыт и традиции, является духовное (церковно-богословское) красноречие. Духовное красноречие изучает наука о христианском церковном проповедничестве – **гомилетика**. Что свойственно речам этого рода? Прежде всего, интерес к человеку, его внутреннему миру; осуждение пороков, прославление добродетелей. Поэтому речи обращены не столько к разуму, сколько к сердцу. Это определяет и выбор стиля и языковых средств.

Образцы духовного красноречия – «Слово о законе и благодати» Илариона (XI в.), проповеди Кирилла Туровского (XII в.), Семеона Полоцкого (XVII в.), Тихона Задонского (XVIII в.), митрополита Московского Платона (XIX в.), патриарха Московского и всея Руси Пимена (XX в.), митрополита Крутицкого и Коломенского Николая (XX в.). Образцами современного церковного красноречия являются проповеди отца Александра Меня.

Судебное красноречие. Судебное красноречие – это прокурорская (обвинительная) и адвокатская (защитительная) речи. Это род речи, призванный оказывать целенаправленное и эффективное воздействие на суд, способствовать формированию убеждений судей и присутствующих в зале суда граждан. Русское судебное красноречие начинает развиваться во второй половине XIX в. после судебной реформы 1864 г., с введением суда присяжных. Судебные речи талантливых русских юристов, таких как А.Ф. Кони, Ф.Н. Плевако, П.С. Пороховщикова и др., с полным правом называют образцами судебного красноречия. Познакомиться с данными образцами полезно не только будущим юристам, но и будущим менеджерам, специалистам по связям с общественностью, поскольку в них отражено мастерство речевого воздействия. В судебных речах подробно анализируются фактический материал, данные судебной экспертизы, все доводы за и против, показания свидетелей и т.д. *Выяснить, доказать, убедить* – вот три взаимосвязанные цели, определяющие содержание судебного красноречия. Эти же цели обычно преследуются и в других сферах речевого общения, в том числе в деловой сфере. И, наконец, если говорить о стилевой характеристике судебных речей, то следует отметить полифоничность как главную черту такой характеристики.

Как видим, основу речей любого рода составляют общеязыковые и межстилевые средства. Однако каждый род красноречия имеет специфические языковые черты, которые образуют микросистему с одинаковой стилистической окраской. Публичная речь тщательно готовится.

Предложенные в данной части лекции материалы о видах дискурса составляют содержание классической риторики. Далее обратимся к разделу агональной риторики и познакомимся с типологией ее риторических дискурсов.

5.4. Виды монологических риторических дискурсов в агональной коммуникации

Агональная риторика кладет в основание классификации дискурсов **принцип целеполагания речи**, не «о чем говорится», не «как говорится», а «зачем говорится». Исходя из целей, которые предполагает агональный коммуникант, и монологические, и диалогические дискурсы можно разделить на три группы (рис. 5.1).

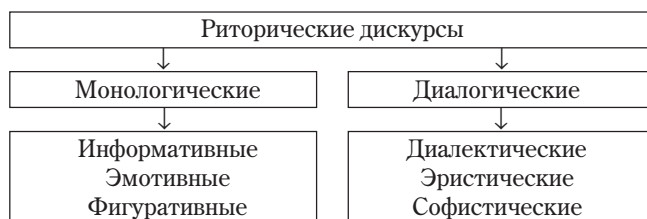


Рис. 5.1. Типология риторических дискурсов

Отметим также, что обыденный диалог строится в вопросно-ответной форме и не имеет поэтому отношения к агональной коммуникации. Риторический диалог начинается с возражения. Возражение – мельчайший значимый элемент любого дискурса, изучаемого новой живой риторикой. Американский психотерапевт Эрик Берн в книге «Трансакционный анализ и психотерапия» приводит пример языковой игры типа: «Почему бы не...? – Да, но...», обучающей риторическому диалогу.

Гиацинта. Все, что мой муж строит, качается.

Камелия. Почему бы ему не брать уроки столярного дела?

Гиацинта. Да, но у него нет времени.

Розита. Почему Вы не купите ему хорошие инструменты?

Гиацинта. Да, но он не умеет ими пользоваться.

Холли. Почему Вы не поручите работу столяру?

Гиацинта. Да, но это обойдется дорого.

Ирэн. Почему бы Вам не оставить все как есть?

Гиацинта. Да, но все же может рухнуть.

В том случае, если вопросы иссякнут раньше ответов, выигрывает отвечающий, в противном случае – тот, кто задает последний вопрос.

Обратимся вновь к типам риторических дискурсов и кратко охарактеризуем их.

Информативный дискурс. Целью информативного дискурса является передача некоего знания пациенту.

Знания бывают двух видов, один вид составляют факты, выражаемые, как правило, простыми предложениями. Например: *Я не подготовился к зачету. Моя подруга вышла замуж* и т.п. Такие предложения не входят в сферу риторики.

Другой вид знания связан с определенными научными или философскими представлениями. Он чаще всего дается в виде связанных монологических текстов, написанных на специальном языке (метаязыке), отличном от свойств естественного языка. Так, говоря о языке, например, русском, английском и т.д., мы имеем в виду *естественный язык*. Кроме естественного языка, существуют специальные языки (*метаязыки*), например, язык науки, язык математики и т.п. В естественном языке одному знаку может соответствовать несколько значений (полисемия), а одно значение может выражаться разными знаками (синонимия). Отсюда всякое высказывание на естественном языке принципиально многозначно. Оно содержит не один смысл, а набор потенциальных смыслов. Поэтому разные пациенты, получая одно и то же сообщение, актуализируют в нем разные смыслы. Обращение же к специальному языку в научных текстах предполагает, что всякая транслируемая метаязыком истина имеет смысл только в пределах данного метаязыка. Например, вопрос, можно ли из железа получать золото, заданный на обыденном языке, бессмыслен. Алхимик ответит на него положительно, классический химик – отрицательно, специалист по ядерному синтезу – опять-таки положительно. Каждый из них будет прав со своей точки зрения, а точка зрения в свою очередь будет обусловлена метаязыком информативного дискурса, которым каждый из них владеет. Таким образом, главной особенностью информативного дискурса является использование агональным коммуникантом соответствующего языка и умение включить в систему этого языка пациента.

Эмотивный дискурс. С помощью эмотивного дискурса пациенту внушаются некоторые убеждения. Здесь востребован не метаязык, а *суггестивные* (воздействующие) *ресурсы* обыденного языка. Например, как в рекламе воздействуют на сознание клиента? Цель рекламы не в том, чтобы сообщить нечто о товарных свойствах предмета (в этом случае она перешла бы в разряд информативных дискурсов), а в том, чтобы убедить пациента, что лишь обладание данным товаром сделает его счастливым. Поэтому здесь строится воздействие (суггестия) по формуле: внимание – интерес – желание обладать товаром – действие, покупка. Основу речевого взаимодействия составляет суггестивный язык.

В отличие от всех других видов коммуникации агональная коммуникация не проясняет смысл высказывания, но, напротив, придает любому высказыванию возможность различной расшифровки. Поэтому она обращается к двусмысленности языка. Ранее мы уже отмечали, что язык – это знаковая система. Условные знаки – символы – обозначают какие-то предметы, явления или процессы. В процессе коммуникации всегда важно помнить, что символы являются таковыми только потому, что определенная группа людей соглашается принять их как символы. Между символом и его значением зачастую нет естественной связи. Их отношения произвольны и варьируются в разных культурах. Но даже в рамках одной культуры расшифровка символа будет варьироваться в зависимости от опыта человека и от конкретной жизненной ситуации, в которой он находится при этом. Раскрытие значения символов происходит в форме их денотации и коннотации. Это лингвистические термины, но для понимания сути вопроса используем их. Итак, **денотация** – это значение символа, признаваемое большинством людей в данной культуре, это предметно-понятийный компонент значения слова. **Коннотация** – вторичные ассоциации, разделяемые лишь несколькими членами данного сообщества. В силу этого они всегда субъективны и эмоциональны по своей природе. Это эмоционально-оценочный компонент. Например, лиса – род млекопитающих семейства псовых. Это денотация символа. Но для большинства говорящих на русском языке это слово еще ассоциируется с хитростью и изворотливостью. Это коннотация символа. В языке имеется целый ряд слов, которые с точки зрения денотата оказываются синонимами (близкими по значению), а с точки зрения коннотата – антонимами (противоположными по значению): разведчик – шпион; партизан – террорист и др. В процессе агональной коммуникации эта оппозиция оказывается актуализированной и служит одним из важнейших средств воздействия на пациента.

Фигуративный дискурс. С помощью фигуративных дискурсов агональный коммуникант знакомит пациента с каким-то мнением по тому или иному вопросу. Агональный эффект при этом достигается благодаря тому, что коммуникант владеет парадигмой возможных риторических стратегий в отличие от пациента, который прочитывает и интерпретирует его в одной из возможных стратегий. Здесь используются возможности художественного языка – его метафоричность, образность.

5.5. Виды диалогических дискурсов

Все диалогические дискурсы также разделяются на три группы. *Диалектические*, целью которых является достижение риторического согласия между агональным коммуникантом и пациентом. *Эристические*, целью которых является достижение победы любой ценой. И, наконец, *софистические*, целью которых является сознательное введение пациента в заблуждение. Но поскольку диалогические дискурсы по сути отражают отношения спорящих, то будут рассмотрены в теме 9 «Искусство спора».

Вопросы для самопроверки

1. Что лежит в основе классификации красноречия?
2. Какие роды выделяются в современной практике публичного выступления?
3. Охарактеризуйте жанры красноречия с точки зрения их стилевой принадлежности.
4. Что дает оратору знание родов и жанров красноречия?
5. Какова классификация риторических дискурсов в агональной коммуникации?
6. Охарактеризуйте виды монологических дискурсов в агональной коммуникации.

Литература

Основная

1. Культура русской речи: Учебник для вузов / Отв. ред. Л.К. Граудина, Е.Н. Ширяев. – М.: Норма–Инфра, 1998. – С. 98–110.
2. Панфилова А.П. Деловая коммуникация в профессиональной деятельности. – СПб., 2001. – С. 33–49.
3. Шатин Ю.В. Живая риторика. – Жуковский, 2000. – С. 51–52, 57–59.

Дополнительная

1. Ивакина Н.Н. Профессиональная речь юриста. – М.: БЕК, 1997. – Ч. 1.
2. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет. – М., 2000.

Тема 6. ОРАТОРСКОЕ ИСКУССТВО КАК ИСКУССТВО СЛОВА

6.1. «Элокуция» – словесное оформление речи

Риторический канон, разработанный Аристотелем, предполагал, как мы уже отмечали ранее, прохождение пяти этапов при создании различных видов выступлений. Остановимся более подробно на третьем этапе пути от мысли к слову – «элокуции», «украшении». На этом этапе совокупность идей, смысловой каркас речи получает словесное выражение. Словесное выражение предполагает правильный выбор языковых и речевых средств, соответствие их речевой ситуации для создания гармонии дискурса. Кроме того, помним, что украшение речи только для украшения недопустимо.

6.2. Культура ораторской речи

В своей деятельности оратор пользуется живым словом устной речи. Ранее мы отмечали некоторые особенности ораторской речи. В частности, стилевое разнообразие (см. тему 3), которое дает оратору широчайшие возможности для выражения своих мыслей. Но проблема стиля в красноречии имеет и другую сторону. Кроме объективно существующих стилей языка, есть еще индивидуальный стиль оратора, т.е. совокупность признаков, характеризующих его манеру говорить. Только плохие ораторы похожи друг на друга. Хороших ораторов отличает неповторимая, только им присущая манера строить выступление, отбирать языковые средства, влиять на аудиторию в процессе речи. Все это связано с искусством слова, все это отражает культуру речи оратора.

Непременным требованием этой культуры является **правильность** речи, т.е. соблюдение языковых норм. Отступление от норм языка не только затрудняет понимание речи, оно подрывает доверие к оратору, отвлекает слушателей от содержания выступления, отрицательно сказывается на действенности речи. Важное качество хорошей речи – **краткость**. Чтобы избежать многословия, необходимо прежде всего бороться с **плеоназмами** – речевой избыточностью – когда в речь вкрапляются слова ненужные, излишние по смыслу: «толпа людей», «по-новому пересмотреть», «много сделано по линии обеспечения продовольствием». Другая разновидность многословия – **тавтология**, т.е. повторение того же самого другими словами, нередко однокоренными: «равноправные права», «я, собственно, скажу свое личное мнение», «отсюда вытекает текучесть кадров». Главные причины многословия: неясность мысли, плохая подготовка, склонность оратора к самолюбованию и выпренности стиля.

Кроме правильности и краткости речи, необходимы **точность и ясность**. Точность достигается выбором нужного слова. Здесь используются возможности синонимии. Так, из синонимического ряда выбирается слово в соответствии со стилем высказывания, например: «просить» – нейтральное слово в синонимическом ряду; «клянчить» – ироническое; «ходатайствовать» – официальное; «молить» – возвышенное; «умолять» – разговорное. Оратору следует четко разграничивать **слова-паронимы** – близкие по звучанию слова, но различные по значению: «гордость», «гордыня»; «дипломник», «дипломант» и т.д. Перегруженность речи терминологией, заимствованной лексикой, архаизмами и т.п. – все это затрудняет восприятие речи.

Много общего с точностью имеет **логичность речи** – соответствие сочетаемости частей высказывания законам логики. Подробно об этом будет изложено в теме 8 «Логические основы красноречия».

Одно из центральных качеств речи – ее **богатство**, или разнообразие лексических, фразеологических, интонационных средств языка. Синонимы, фразеологические обороты, пословицы, поговорки – помогают избежать монотонности, придают речи яркую эмоциональную окраску. Богатой, разнообразной, оригинальной речи противостоит словесный штамп, шаблонные выражения, которые не несут для слушателя никакой информации: «принимать решительные меры», «в свете сегодняшних требований» и т.п. Как уже отмечалось ранее, ораторская речь сочетает в себе воздействие и на разум слушателей, и на их чувства. Поэтому **эмоциональность** – необходимое качество публичной речи. Иногда это коммуникативное качество называют еще «выразительностью» или «образностью».

6.3. Средства выразительности речи

Риторические тропы. Средства выразительности речи – риторические тропы и фигуры. **Троп** (от греч. Tropos – поворот) – оборот речи – употребление слова или выражения в переносном значении. В основе тропа лежит сопоставление двух понятий, которые представляются нам близкими в каком-то отношении. **Риторические тропы** – это не все случаи употребления слов и выражений в переносном значении, а только те, которые сохраняют образность, не утратив своей двуплановости. Они отражают ход познавательной деятельности человека, субъективный взгляд человека на мир, выражают оценки, эмоции, дают возможность слушателю получить удовольствие от обращенной к нему речи, обладают смысловой емкостью, наглядны, надолго остаются в памяти.

Обратимся к наиболее распространенному тропу – **метафоре**. Это перенос на один предмет свойств другого предмета, сближение двух явлений по сходству или контрасту: «Куда, куда вы удалились Весны моей златые дни?» – здесь *весна* – молодость, *удалились* – прошли (во времени), *златые* – прекрасные. Все понятно и в то же время ярко, поэтично. Метафора – это скрытое сравнение. Напомним, что **сравнение** – это сопоставление какого-либо лица, предмета, явления с чем-либо или кем-либо. Например: *Обманутые вкладчики шумят, кипят перед банком, как морской прибой*. В ораторской речи сравнения должны быть свежими, выразительными, меткими и доходчивыми.

Разновидностью метафоры является **метонимия** – перенос наименования (названия) предмета на другой предмет, но по иному признаку – не по сходству, а по смежности (близости). «Смежность» понимается очень широко – то, что рядом, «по соседству», близко: *спинка* стула; *глазок* двери – это и метафора (напоминает глаз), и метонимия, так как к отверстию в двери глаз приближают. С помощью метонимии часто называют: предмет по материалу, из которого он сделан: *Янтарь в устах его дымился* (Пушкин) – трубка из янтаря; предмет по его свойству: *солнышко мое* – о ребенке, который является смыслом жизни; предмет по производителю действия: *читал Шекспира, смотрел Тарковского*; содержимое по предмету, содержащему его: *чайник кипит* (вода в чайнике); время по предмету (явлению), характеризующему это время: *любить до гроба*.

В свою очередь разновидностью метонимии называют **синекдоху**, когда название части предмета переносится на весь предмет и наоборот: *все флаги в гости будут к нам* (Пушкин); *в наших лесах водится белка*.

Нередко в речи используется образное преувеличение – **гипербола**, например: *ждать целую вечность*.

У истоков риторики стоит риторическое средство – **ирония** – употребление слова или выражения в смысле, противоположном буквальному. За внешне положительной оценкой скрыта острая, тонкая насмешка. Например: *Для того люди и рвутся в начальники, чтобы всегда быть правыми в споре со своими подчиненными, последним остается только удивляться их мудрости и прозорливости*. Прославился своей иронией Сократ, А.Ф. Лосев охарактеризовал сократовскую иронию как «всецело пронизанной этикой и моралью», она была инструментом созидательным, а не орудием разрушения, она «медленно, но верно перевоспитывала людей уже на новый лад»⁷. «Лукавое притворство, когда человек прикидывается простаком, не знающим того, что он знает» – так определяет сущность иронии А.А. Потебня в книге «Из записок по теории словесности» (1905). В современной речевой практике, к сожалению, нередко случаи превращения иронии в грубость и даже в подлость.

Ирония нередко осуществляется посредством **парадокса** (от греч. paradoxos – неожиданный, странный) – утверждение, изречение, противоречащее на первый взгляд здравому смыслу, но таящее

⁷ Лосев А.Ф. История античной эстетики: Софисты, Сократ, Платон. – М., 1969.

в себе более глубокое значение, чем то общепринятое, банальное высказывание (мнение), которое служит в парадоксе предметом иронии. Парадокс помогает разрушить догму, высмеять устаревшее, он придает речи блеск: «*Ничего не делать – очень тяжелый труд*» (Оскар Уайльд), или: «*Лучшее правительство то, которое меньше всего правит*» (Джефферсон).

Примером иносказания является и **аллюзия** – употребление в речи широко известного выражения в качестве намека на столь же известный факт, включение в речь изречений, пословиц, цитат, например: *Городничий: До сих пор не могу прийти в себя. Вот, подлинно, если Бог хочет наказать, так отнимет прежде разум* (Н.В. Гоголь «Ревизор») (Вторая фраза – латинский афоризм).

На аллюзии основаны многие крылатые выражения: *Я умываю* руки – намек на известную евангельскую повесть о Понтии Пилате. Аллюзия, как и перифраз, помогает установить контакт с аудиторией. Категория намека предполагает загадку для адресата, а «по свойствам нашего ума всякое незаконченное логически положение, высказанное другим лицом, дает толчок нашей рассудочной деятельности в указанном направлении...»⁸

При использовании тропов следует помнить о чувстве меры, следует избегать стертых, штампованных оборотов.

Риторические фигуры. Фигуры речи – это особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, увеличивается сила ее воздействия на адресата. Рассмотрим **антитезу** – оборот, в котором для усиления выразительности речи резко противопоставляются противоположные предметы, понятия, мысли, образы. В основе антитезы – пара антонимов, языковых или контекстных. *Бедность учит, а счастье портит* (Пословица).

«Живые антитезы легко доступны каждому, рассыпаны повсюду; день и ночь, сытые и голодные, расчет и страсть, статьи закона и нравственные заповеди, вчерашний учитель нравов – сегодняшний арестант... нет дела, в котором бы не пестрели вечные противоречия жизни»⁹. Антитеза дает возможность создать целую серию контрастов и противоположностей. Она не утомляет слушателя, придает мысли силу и выразительность, так как обе части противопоставления выделяют, как бы «высвечивают» одна другую.

Оксюморон, как и антитеза, строится на противоположностях, но они не противопоставлены, а слиты и отражают противоречивость явлений жизни, они парадоксальны. Это как бы сочетание несочетаемых элементов: «*Смех сквозь слезы*» (Н.В. Гоголь), «*Убогая роскошь наряда*» (Н.А. Некрасов). Оксюморон используется преимущественно в художественных текстах, но встречается и в речах публицистической направленности. При использовании этого приема необходимо «чувство языка», чтобы не нарушить «естественность» речи.

Градация – риторическая фигура, название которой в русских переводах античных риторик передается словом *лестница*, потому что суть градации состоит в расположении нескольких перечисляемых в речи элементов в порядке возрастания их значения («восходящая градация») или в порядке убывания значений («нисходящая градация»). Например: «Не жалею, не зову, не плачу...» (Есенин); «Звериный, чужой, неприглядный мир...» (Шульчев). Градация обладает большой экспрессивной и убеждающей силой.

Сильное риторическое средство воздействия – **повтор**. Повторение одной и той же мысли, оправданное целями выразительности – привлекает внимание слушателей, подчеркивает значимость сказанного, способствует запоминанию речи, повторы создают ритм речи, делая ее музыкальной.

При использовании этой фигуры следует помнить, что, повторяя мысль, необходимо высказывать ее в разных формах. В качестве примера можно привести начало первой речи Цицерона против Катилины: *До каких пор, скажи мне, Катилина, будешь злоупотреблять ты нашим терпением? Сколько может продолжаться опасная игра с человеком, потерявшим рассудок? Будет ли когда-нибудь предел опасной твоей заносчивости?* Все три фразы, по сути, означают одно: «Доколе?» Но показано происходящее в разных «ракурсах» (ораторская режиссура): с точки зрения общества; как характеристика Катилины и отношений его с обществом и как призыв к обществу ответить на брошенный вызов¹⁰.

Если повторяется слово (несколько слов) в начале нескольких фраз, то это разновидность повтора – **анафора** (единоначатие): «*Рынок – это свобода предпринимательства, рынок – это изобилие товаров, рынок – это разнообразие интересов, рынок – это лучшая жизнь*». Если же повторяются заключительные элементы последовательных фраз, то это **эпифора**: *За квартиру – плати, хочешь дальше*

⁸ Сергеев П. Искусство речи на суде. – Тула: Автограф. – С. 228–232.

⁹ Там же. – С. 57–59.

¹⁰ Здесь и далее цит. по: Михальская А.К. Основы риторики. – М.: Просвещение, 1996.

учиться – плати, хочешь, чтобы тебя лечили получше, – плати. Разновидностью риторического повтора можно считать и повтор синтаксических конструкций (фигура параллелизма); **параллелизм** – особое устройство следующих друг за другом фраз с одной и той же синтаксической структурой, с однотипным порядком слов, однотипными сказуемыми: «*Но что же сказать о любви чистой и ясной, о любви идейной, о любви к Родине? Она бескорыстна, но это потому, что и всякая любовь бескорыстна (или она не есть любовь). Она готова на жертвы, но это потому, что нет любви без жертвы и подвига, нет любви без самоотверженности и самоотречения...*»¹¹

Особым риторическим средством, обладающим свойством облегчать восприятие речи, лучше ее понимать и запоминать, служит **период** – структурно организованное, ритмизированное, достаточно длинное высказывание, состоящее из двух соразмерных частей – восходящей (первой) и нисходящей (второй), каждая из которых обычно делится на подчасти. Периодическая речь – это речь, организованная таким образом, чтобы в начале фразы и говорящий, и слушающий уже почувствовали бы, ожидали, каково будет ее развитие и завершение. Например: «*Мы знаем Вас не только как профессора, не только как высоко эрудированного ученого, не только как талантливого преподавателя, но и как доброго человека, как заботливого супруга, как чуткого отца семейства*».

А теперь обратимся к риторическим фигурам, являющимся средством **диалогизации** речи, установления контакта оратора с аудиторией.

Риторическое восклицание – повышает эмоциональный уровень речи, приближает ее к диалогической форме. *Сколько миллионов людей обвел Мавроди вокруг пальца! Ай да Мавроди!*

Риторический вопрос – восклицание в форме вопроса, не требующее никакого ответа. «*Если боги не интересуются жизнью людей, не вмешиваются в нее, – для чего почитать их?*» (Цицерон), или: «*Эх, тройка, птица-тройка, кто тебя выдумал?*» (Н.В. Гоголь). Риторические вопросы формируют мнение и чувство аудитории, они выделяют важные мысли, содержат в себе оценку того, о чем говорит оратор. Риторический вопрос может содержать и вывод: «*Зарплату не выплачивали полгода, еще больше не выдавали детское пособие, семья бедствовала. Можем ли мы обвинять отчаявшуюся мать?*»

Риторическое обращение (апостроф) – как и риторический вопрос – выделяет важные смысловые позиции. Оратор может обращаться к самому предмету речи, к присутствующим лицам, к отсутствующим, к родине, к признанным авторитетам и т.п. *Друзья! Поймите меня: я выступаю по долгу совести.*

Назовем и риторические фигуры, которые иллюстрируют один из важнейших принципов риторически подготовленного человека: если хочешь убедить – не обижай. Это **ободрение** и **одобрение; фигура умаления (мейозис)** – когда говорящий признает ошибочность своих высказываний и выражает сожаление по этому поводу; **фигура уступки (допущения)** – говорящий сначала как бы соглашается с мнением оппонента, а потом, анализируя его, приходит к тому, что оно неверно. Вот некоторые формы уступки при общении: «*Да..., но...; совершенно справедливо, однако...; вы правы, но...*».

Следующие приемы речи помогут улучшить высказывание: это эвфемизм и перифраза. **Эвфемизм** – смягчающее обозначение чего-нибудь, особенно неприличного, грубого: *То, что вы утверждаете, не совсем точно. (Вы врете.)* **Перифраза** – замена обычного слова описательным выражением или словом экспрессивно-оценочного характера: *Ему придется разводиться со своей половиной.*

Приведем иллюстрацию использования перифрастических выражений и эвфемизмов. В американских школах ученикам выдают характеристики, в которых наряду с положительными чертами фиксируются и отрицательные качества. Вместе с тем американский менталитет запрещает «наклеивание ярлыков», т.е. называние отрицательных качеств конкретного человека своими словами. Для обозначения недостатков используют эвфемизмы, перифразы, тождественные недостаткам, но звучащие вполне прилично. Вот как выглядят некоторые высказывания:

- лживость – выпускник затрудняется в различении воображаемого и фактического материала;
- мошенничество – выпускнику необходима помощь в обучении правилам и стандартам законной игры;
- воровство – выпускнику необходима помощь в обучении уважению к правам собственности других;
- хулиганство – выпускник имеет качества лидера, но ему необходима помощь в обучении пользоваться этими качествами демократически.

¹¹ Лосев А.Ф. Повести. Рассказы. Письма. – СПб., 1993.

Итак, мы рассмотрели в данной теме, какие средства выразительности языка использует оратор для того, чтобы его речь была яркой. Используя тропы и риторические фигуры, оратор воздействует на слушателей, будит их эмоции, мысли, которые становятся зримыми, предметными, осязаемыми. Главное в выборе средств выразительности – соответствие их речевой ситуации, чувство меры, и тогда, только тогда они помогут созданию гармонии дискурса.

Вопросы для самопроверки

1. Что собой представляет этап «элокуция»? Каковы основные принципы элокуции?
2. Что такое тропы и риторические фигуры?
3. Что такое метафора? Назовите правила создания метафоры и сравнения. Для чего используется метафора?
4. Что такое метонимия, синекдоха?
5. Охарактеризуйте иронию как риторическое средство.
6. Что такое парадокс и каково его назначение в речи?
7. Что такое аллюзия, перифраз?
8. Охарактеризуйте антитезу как риторическую фигуру, оксюморон как разновидность антитезы.
9. Каково назначение градации?
10. Назовите особенности повтора и его разновидностей – анафоры, эпифоры и фигуры параллелизма.
11. С какой целью используется период? Назовите его типы.
12. Назовите средства диалогизации речи и охарактеризуйте их.

Литература

Основная

1. *Гринь Н.А.* Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 79–90.
2. *Михайличенко Н.А.* Риторика. – М., 1994. – С. 40–70.
3. *Михальская А.К.* Основы риторики. – М., 1996. – С. 210–245.
4. *Шатин Ю.В.* Живая риторика. – Жуковский, 2000. – С. 26–34.

Дополнительная

1. *Грушевицкая Т.Г., Попков В.Д., Садохин А.П.* Основы межкультурной коммуникации. – М., 2002. – С. 110.
2. *Стернин И.А.* Практическая риторика. – М.: Академия, 2003. – С. 81–84.
3. *Филиппов А.В., Романова Н.Н.* Публичная речь в понятиях и упражнениях. – М.: Академия, 2002. – С. 77–144.

Тема 7. ПРОИЗНОСИТЕЛЬНАЯ СТОРОНА ВЫСТУПЛЕНИЯ

7.1. Исполнение речи – «акция» – как последний этап классического риторического канона при подготовке выступления

Демосфен на вопрос, что он считает самым важным в искусстве речи, ответил: «Во-первых, произнесение, во-вторых, произнесение и, в-третьих, произнесение». Исполнение речи – «акция» – последний и важный этап работы оратора. Круг проблем, которые при этом возникают, таков: как организовать и поддержать внимание слушателей; как устанавливается контакт между оратором и аудиторией; как протекает процесс передачи, усвоения и переработки информации и т.п. В ходе своего выступления оратор стремится изменить состояние аудитории (проинформировать, доказать, убедить, призвать и т.п.), но и аудитория пытается оказать обратное воздействие на оратора. Принимая или не принимая точку зрения оратора, она своим поведением, вопросами, репликами (обратная связь) влияет на выступающего и, в конечном итоге, на выступление. Таким образом, ораторская речь – это не тот заготовленный заранее текст, который отшлифован и отрепетирован оратором, а теперь просто «озвучивается», а постоянная импровизация, учитывающая интересы и оратора, и аудитории, конкретную обстановку выступления и многие другие факторы.

7.2. Средства активизации внимания и интереса аудитории

«Управление» вниманием аудитории – сложный и ответственный момент. Предлагаются различные средства активизации внимания и интереса.

Воздействуя на аудиторию в процессе выступления, оратор прибегает к лингвистическим, паралингвистическим и кинетическим средствам.

Композиционные средства	Речевые средства	Методические средства
Интригующее начало, экспрессивное заключение	Использование образов, цитат, крылатых выражений и т.п.	Рассмотрение проблемных ситуаций
Прерывистое развертывание тезиса	Использование разностилевой, экспрессивной лексики	Выделение основных моментов речи
Вопросно-ответный ход рассуждения	Художественность изложения (тропы, фигуры речи)	Полемический характер изложения
Контрастное сопоставление аргументов	Интонационная выразительность, варьирование силы и высоты голоса, паузы	Зрительный контакт с аудиторией, использование обращений

7.3. Каналы воздействия оратора на аудиторию

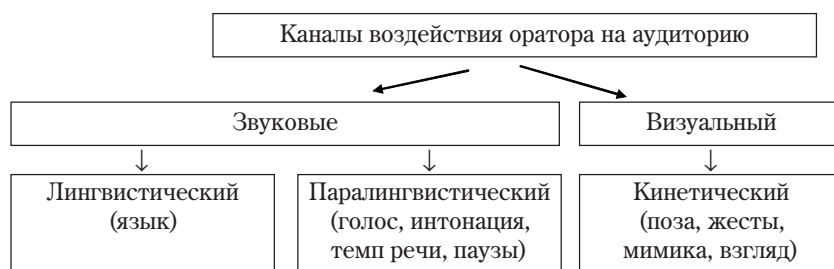


Рис. 7.1. Каналы воздействия оратора на аудиторию

Паралингвистический и кинетический – это невербальный канал воздействия на аудиторию. Поскольку лингвистический канал был представлен в предыдущей теме, перейдем к рассмотрению **паралингвистического канала** (= просодика и экстралингвистика). Составляющие данного канала: голос, интонация, темп речи, паузы. Здесь важна техника речи, главная цель которой, – владение голосом во всей совокупности его качеств и возможностей.

7.4. Техника речи

Составные части техники речи – это постановка речевого дыхания, постановка речевого голоса, дикция и орфоэпия. Суть техники речи – в организации координированной работы дыхания, голоса, артикуляции при соблюдении норм произношения. Почти каждый человек от природы имеет голос, который может стать отчетливым, сильным, богатым оттенками. Речевой аппарат состоит из трех частей:

- органов дыхания: пассивных – легкие, бронхи, трахея; и активных – диафрагма, брюшной пресс;
- органов голосообразования: гортань, голосовые связки, резонаторы – полость носа и рта;
- артикуляционной системы: язык, губы, зубы, нижняя челюсть, мягкое небо.

Легкие похожи на воздуходувные меха. Сокращаясь, диафрагма втягивает воздух в легкие, а затем несколько групп брюшных мышц, подпирающих диафрагму, вытесняют воздух из легких. Воздух проходит через гортань и заставляет вибрировать голосовые связки – возникает звук голоса, который расширяется и обогащается, отражаясь в резонаторах (усилителях голоса). Артикуляторы с помощью изменений в размере и форме рта образуют отдельные звуки и соединяют их в слоги и слова. Координированной и правильной работой всех названных частей обеспечиваются такие качества голоса, как звучность, темп, тембр, высота, четкость дикции.

Звучность голоса связана с умением контролировать свое дыхание. Работая над дыханием и голосом, следует помнить, что, кроме чисто физиологических, есть и психологические предпосылки полноты и звучности речи. Это уверенность в себе, душевный подъем, увлеченность предметом разговора. Чем лучше подготовлен оратор, чем увереннее он себя чувствует, тем легче ему придать своему голосу полноту, звучность, выразительность. Характеризуя особенности темпа речи, приведем цитату из книги П.С. Пороховщикова: «Какая речь лучше, быстрая или медленная?.. Ни та, ни другая; хороша только естественная, обычная скорость произношения, то есть такая, которая соответствует содержанию речи, и естественное напряжение голоса...» Следовательно, в разных ситуациях, в разных частях одного и того же выступления оратор говорит с разной скоростью. Обычный темп – примерно 120 слов в минуту – меняется в соответствии с целями выступления. Наиболее важные фразы произносятся в замедленном темпе, с увеличением паузы между словами. Сознательное управление темпом речи отражает мастерство оратора.

Не менее значима в практике выступления **интонация** – комплексное средство языка, которое включает в себя несколько компонентов: мелодику, логическое ударение, громкость, темп речи и паузу.

Мелодика – это изменение высоты тона голоса на протяжении высказывания. Она является главным компонентом интонации, иногда ее называют интонацией в узком смысле слова. В русском языке выделяются несколько типов мелодики, основными из которых являются:

- мелодика завершенности, которая характеризуется понижением высоты голоса к концу высказывания и свойственна повествовательным предложениям, а также вопросительным предложениям с вопросительным словом;
- вопросительная мелодика, которая характеризуется повышением высоты тона и свойственна вопросительным предложениям без вопросительного слова (общий вопрос);
- мелодика незавершенности, которая близка к вопросительной, но характеризуется меньшим подъемом высоты тона и реализуется в неконечных частях распространенного высказывания.

Для русского языка характерно 11 зон эмоциональных состояний: радость, испуг, нежность, удивление, равнодушие, гнев, печаль, презрение, уважение, стыд, обида. Каждое из них передается соответствующей интонационной моделью. Этими 11 моделями владеет каждый носитель языка. Именно по ним мы можем отличить носителя родного языка от иностранца, пусть даже свободно владеющего русским языком. Но внутри каждой модели можно обнаружить 5–6 и более оттенков. Овладение все большим и большим числом оттенков внутри каждой модели составляет основу индивидуального мастерства коммуниканта.

Настроение выступающего может не соответствовать материалу речи. Иногда это проявляется в голосе. Ученые доказывают, что слушатели не усваивают до 30–40% интересующей их информации, если интонация оратора не соответствует содержанию его речи. Поэтому выступающий должен уметь сдерживать себя.

Предлагаем несколько советов: «Как работать над голосом»:

1. Позаботьтесь о хорошей дикции – четком и ясном произношении слов, особенно их окончаний. Для этого выполните ряд упражнений:

- произнесите слова по слогам;
- произносите предложения, разделяя все самостоятельные слова паузами;
- читайте скороговорки, убыстряя их темп в 2, 4, 8 раз.

2. Старайтесь избегать монотонности. Для этого один и тот же текст прочитайте:

- меняя темп речи: быстро, средне, медленно;
- меняя силу голоса: громко, нормально, тихо;
- меняя высоту голоса: низким тоном, средним, высоким.

3. Учитесь выражать голосом чувства и переживания. Для этого одну и ту же фразу произнесите, вкладывая в нее разные чувства и выражая это голосом.

Выделение с помощью интонационных средств какого-либо слова в высказывании, которое представляется говорящему наиболее важным, называется **логическим ударением** (акцентным или смысловым выделением). Часто в этом смысле говорят о месте интонационного центра высказывания, т.е. том слоге или слове, на котором происходит коммуникативно значимое изменение высоты тона голоса. Интонационный центр высказывания всегда располагается на том слове, которое говорящий хочет акцентировать. В зависимости от того, на какое слово фразы падает логическое ударение, высказывание изменяет свой смысл и требует иной речевой реакции слушателя. Например: *Клиент всегда прав.* – *Клиент всегда прав.* – *Клиент всегда прав.* Логическое ударение выражается не обязательно усилением звука, нужное слово можно выделить сменой темпа, логическими паузами, повтором.

Мы уже не раз упоминали паузу как значимый элемент выразительности речи. **Пауза** – перерыв в звучании – может изменить смысл высказывания. Вспомним известную фразу: *Казнить нельзя помиловать*, которая меняет свой смысл на противоположный в зависимости от того, где делается пауза. В зависимости от функции выделяются логические и психологические паузы. Логические паузы возникают между отдельными высказываниями, внутри них, ими оформляется переход от одной мысли к другой. Психологические паузы подчеркивают эмоциональность сказанного, усиливают психологическое воздействие речи. Специалисты советуют начинать выступление с паузы 8–10 секунд, в течение этого времени устанавливается зрительный контакт.

7.5. Особенности произношения

Обратимся далее к важнейшему показателю речевой культуры оратора – **произношению**. В устной речи звуки обычно произносятся нечетко, концы слов и особенно фраз проглатываются, произношение многих слов настолько упрощается, что выпадают целые слоги. Говорящий произносит [т'эр'] вместо *теперь*, [гр'ит] вместо *говорит* и т.д.

В обычной беседе такое произношение допустимо, так как смысл речи подсказывается ситуацией, общей темой разговора: собеседники понимают друг друга с полуслова. Во время выступления перед аудиторией понимания с полуслова нет. Слова должны произноситься четко и ясно, с хорошей дикцией. **Дикция** – это широкое понятие, которое включает в себя три основных показателя: правильность артикуляции, степень ее отчетливости и манеру выговаривать слова. Дефекты дикции могут быть патологическими (гнусавость) и непатологическими (картавость, шепелявость). Логопеды используют большой комплекс корректировочных упражнений, совершенствующих навыки произношения.

Степень отчетливости артикуляции – это показатель, который влияет на разборчивость устной речи. Мышцы артикуляционного аппарата нуждаются в тренировке и укреплении. Артикуляционная гимнастика включает следующий комплекс упражнений:

1. Удерживание губ в улыбке, передние верхние и нижние зубы обнажены.
2. Вытягивание губ вперед трубочкой.
3. Чередование положения губ: в улыбке – трубочкой.
4. Спокойное открывание и закрывание рта, губы в положении улыбки.
5. Высунуть широкий язык.
6. Высунуть узкий язык.
7. Чередование положений языка: широкий – узкий.
8. Подъем языка за верхние зубы.
9. Чередование движений языка: вверх – вниз.
10. Чередование следующих движений языка (при опущенном кончике): отодвигать язык в глубь рта – приближать к передним нижним зубам.

Каждое упражнение следует повторить 5–7 раз. Далее осуществляются специальные упражнения, развивающие мышцы различных артикуляторных органов:

- произношение слогов (па-по-пу-пэ-пы-пи; рра-рро-рру-ррэ-рры-рри и т.д.);
- произношение скороговорок;
- речь «с камушками» во рту.

Индивидуальный «рисунок» речи связан с манерой выговаривать слова. Сюда входит характерный для каждого индивидуума темп речи, продление или редукция слогов, ритмическая структура слова, а также особые модификации интонаций. Манера произносить слова тесно связана с понятием **стиля произношения** (полный стиль – это отчетливая артикуляция, тщательное произнесение всех звуков, неторопливый темп; нейтральный стиль – при отчетливой артикуляции некоторая редукция звуков, темп речи более быстрый, средний; разговорный стиль – нечеткая артикуляция, «проглатывание» звуков и слогов, быстрый темп).

Выделяются следующие недостатки речи в связи с манерой произношения: эканье – вставка паразитических звуков, например, [э]; продление звуков в конце слова или фразы; задержка дыхания или шумные вдохи и выдохи; чмокание; назализация – произнесение в нос конечных гласных; эмканье – смыкание губ в конце слов, когда гласный еще звучит (в городе[м]). Для улучшения речевых навыков, касающихся манеры выговаривать слова, необходимо постоянно слушать и стараться точно воспроизводить нормативную речь полного или нейтрального стилей.

7.6. Орфоэпические нормы

Самый сложный вопрос техники речи и речевой культуры – освоение **орфоэпических норм**. Слово «**орфоэпия**» означает правильное литературное произношение. Любое отклонение от норм произношения и ударения переключает внимание аудитории с существа речи оратора на ее форму, отвлекает от восприятия смысла, раздражает.

Среди всех проблем, рассматриваемых орфоэпией, мы остановимся лишь на более распространенных.

Ударение в русском языке свободное, оно может падать на любой слог: на первый: праздник, на последний: досуг и др. Кроме того, оно подвижное: при изменении формы слова ударение может

меняться: *судьи – судей, волки – волков*. Некоторые слова имеют варианты ударения: *бедны – бедны*, *кулинария – кулинария, мышление – мышление* и т.д. В некоторых словах закрепилось ошибочное произношение, но это не означает, что так можно говорить. Вот примеры слов, в которых чаще всего допускаются акцентологические (связанные с неправильным ударением) нарушения: *каталог, намерение, искра, партнер, квартал, осуждённый, баловать, боязнь* и др. Лишь для некоторых категорий слов возможны правила: в приставочных глаголах мужского рода ударение ставится на приставку (*понял, продал*), в глаголах женского рода – на окончание (*поняла, продала*), в глаголах множественного числа – на приставку (*поняли, продали*).

Результатом длительного перехода э в о под ударением после мягких согласных является искажение слов: *коленипреклонённый, запечатлённый, поблёкший, белёсый, поднёсший* и др. Наряду с этим является нормативным произношение э: *афера, истекший, опека, оседлый*. Слова *желчь, маневр* имеют варианты произношения: *жёлчь, манёвр*.

Произношение согласных связано тоже с рядом трудностей. Так, например, звук г в русском языке взрывной: *герой, гладкий*. Фрикативный звук (обозначим его латинской буквой h) сохраняется в междометиях *a[h]a, [h]осподи*, в слове *бу[h]алтер*, в словах церковного происхождения *бо[h]а, бо[h]атство*.

Произношение сочетаний **чн** в словах вызывает затруднение в связи с традицией московского говора произносить **чн** как **шн**. В настоящее время лишь небольшая часть слов сохранила прежнее произношение: *коне[шн]о, ску[шн]о, скворе[шн]ик, яи[шн]ица, нафо[шн]о* и др., а также в отчествах женщин: *Ильини[шн]а, Кузьмини[шн]а, Никити[шн]а* и др. Названные особенности, а также некоторые другие и создают трудности при произношении. Доверять своему опыту здесь не следует, лучше обратиться к орфоэпическим словарям. Более подробно познакомиться с нормами русского литературного произношения можно и в книге Р.И. Аванесова «Русское литературное произношение». Для практического использования можно также порекомендовать книгу И.Б. Голуб и Д.Э. Розенталя «Секреты хорошей речи».

Кратко познакомимся с явлением, которое получило название – благозвучие речи, или **эвфония** (греч. euphonia: eu – хорошо, phonia – звук). Оно предполагает сочетание звуков, удобное для произношения и приятное для слуха. В русском языке звуки воспринимаются как эстетические и неэстетические, ассоциируются с понятием «грубые» (*храп, ржавый*), «нежные» (*милая, лилия*), «тихие» (*шепот, тихо*), «громкие» (*звонко, ревет*). Кроме того, все, что затрудняет артикуляцию, создает неблагозвучие, например, сочетание звуков **встр, взгр, вздр**. Неблагозвучными воспринимаются скопления одинаковых согласных (*В данном департаменте достигнуты*) или сочетание двух-трех гласных («зияние»: *Снова у открытого окна*), или произвольная ритмизация, а также случайная, неуместная рифма (*продолжительность процесса / длится несколько часов*). **Благозвучие** – одно из необходимых качеств хорошей речи.

Итак, мы рассмотрели звуковой канал воздействия на аудиторию. А теперь остановимся на визуальном канале.

7.7. Невербальный канал речевого общения

Возможности данного канала используются не только оратором при выступлении, но и агональным коммуникантом в речевом общении. Ранее мы отмечали, что невербальное общение – это область бессознательного. Поэтому научиться «читать» данный канал значит научиться понимать истинные мотивы речевого партнера.

Поза, жест, мимика, походка, а также визуальный контакт – все это изучает **кинесика**. **Поза** – это положение человеческого тела, типичное для данной культуры, элементарная единица пространственного поведения человека. Главное смысловое содержание позы состоит в размещении индивидом своего тела по отношению к собеседнику. Это размещение свидетельствует либо о закрытости, либо о расположенности к общению. «Закрытые» позы воспринимаются как позы недоверия, несогласия, противодействия, критики. Например, «наполеоновская» поза стоя: руки, скрещенные на груди, и сидя: обе руки упираются в подбородок. «Открытые» же позы воспринимаются как позы доверия, согласия, доброжелательности. Например, стоя: руки раскрыты ладонями вверх, сидя: ноги вытянуты, руки раскинуты. Есть ясно читаемые позы раздумья – поза роденовского мыслителя, поза критической оценки – рука под подбородком, указательный палец вытянут к виску. Известно, что если человек заинтересован в общении, он будет ориентироваться на собеседника и наклоняться в его сторону, если не очень заинтересован, наоборот, ориентироваться в сторону и откидываться назад. Человек, желающий заявить о себе, «поставить себя», будет стоять прямо, в

напряженном состоянии. Человек, которому не нужно подчеркивать свой статус и положение, будет расслаблен, спокоен, находится в свободной непринужденной позе.

Так же легко, как и поза, может быть понято и значение жестов, тех разнообразных движений руками и головой, смысл которых понятен для общающихся сторон. За час непринужденной беседы мексиканец делает 180 жестов, француз – 120, финн – 1, англичанин – ни одного. Русская традиция в смысле количества носит умеренный характер. Как бы ни отличались разные культуры, везде вместе с возрастанием эмоциональной возбужденности человека растет интенсивность жестикуляции, как и при желании достичь более полного понимания между партнерами. В агональной коммуникации коммуникант не только управляет своим телом, но и воздействует на жестикуляцию клиента. Например, сцепленные руки речевого партнера могут означать разочарование в коммуникации и желание скрыть негативные эмоции. Следует предложить ему каталог или другую вещь, чтобы он разжал руки. В таком случае легче добиться согласия. В процессе общения не следует забывать о **конгруэнтности**, т.е. совпадении жестов и речевых высказываний. Противоречие между жестами и смыслом высказываний является сигналом лжи, искусственности общения.

Особая роль в передаче информации отводится **мимике** – движениям мышц лица. Исследования, к примеру, показали, что при неподвижном или невидимом лице лектора теряется до 10–15% информации. В агональной коммуникации мимика должна демонстрировать открытость коммуниканта в отношении к пациенту и скрывать те реальные состояния, которые противоречат агональным целям. С мимикой очень тесно связан **взгляд**, или **визуальный контакт**. Визуальный контакт свидетельствует о расположенности к общению. Можно сказать, что если на вас смотрят мало, то можно полагать, что к вам или к тому, о чем вы говорите, относятся плохо. А если смотрят слишком много, то это либо род вызова, либо хорошо относятся. В зависимости от обстоятельств выделяются три зоны взгляда. *Деловой взгляд* направлен на треугольник на лбу партнера по переговорам. *Социальный взгляд* направлен на треугольник, образованный глазами и ртом речевого партнера. *Интимный взгляд* направлен на треугольник, образованный глазами и солнечным сплетением речевого коммуниканта. Отметим, что в различных социокультурных группах отношение к визуальному контакту неодинаково.

В последнее время специалисты по агональной риторике и теории коммуникации все чаще говорят о специальном средстве – **проксемике**. Это ориентация партнеров в момент общения и дистанция между ними. Так, например, если общение носит сопернический или оборонительный характер, то люди садятся напротив; при обычной дружеской беседе занимают угловую позицию; при кооперативном поведении садятся с одной стороны стола; независимая позиция выражается в расположении по диагонали. В речевой коммуникации существует три уровня приближения. Расстояние до 1 м 30 см – это *личностная зона*, куда человек не пускает незнакомых ему людей, иначе он почувствует дискомфорт. Вторая зона – *социальная* – до 1 м в радиусе. Здесь идет общение с людьми, которых вы хорошо знаете, скажем, с сотрудниками. Третий уровень – *интимный* – равняется приблизительно 45 см. Агональный коммуникант должен обладать повышенным ощущением проксемической ситуации. В зависимости от степени приближения или удаления от личного пространства пациента меняются не только речевые тактики, но и стратегии. На проксемические характеристики общения прямое влияние оказывают культурные и национальные факторы. Нарушение оптимальной дистанции общения воспринимается негативно. Для этого достаточно вспомнить свои ощущения, например, в лифте, когда в интимной зоне оказываются незнакомые люди.

Вопросы для самопроверки

1. Назовите составные части техники речи.
2. Из каких частей состоит речевой аппарат? Как он работает?
3. Охарактеризуйте особенности темпа речи.
4. Что включает в себя понятие «интонация»? Какие типы мелодики выделяются в русском языке?
5. Что такое логическое ударение и какова его роль?
6. Каково значение пауз в выступлении?
7. Что включает в себя понятие «дикция»?
8. Для чего нужна артикуляционная гимнастика?
9. Какую роль в речевом общении играет манера произношения?
10. Что изучает орфоэпия? Каковы особенности произношения в связи с ударением; в сочетаниях согласных, некоторых гласных и согласных?
11. Что такое «благозвучие» и какова его роль в языке?
12. Охарактеризуйте визуальный канал воздействия на аудиторию.

Литература

Основная

1. Гринь Н.А. Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 108–118.
2. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – М.: Дело, 2001. – С. 436–470.
3. Михальская А.К. Основы риторики. – М.: Просвещение, 1996. – С. 262–307.
4. Шатин Ю.В. Живая риторика. – Жуковский, 2000. – Раздел 3. – С. 38–45.

Дополнительная

1. Колтунова М.В. Язык и деловое общение. Нормы. Риторика. Этикет. – М.: Экономика, 2000. – С. 140–149.
2. Михайличенко Н.А. Риторика. – М., 1994. – С. 54–75.
3. Социальная психология и этика делового общения: Учебное пособие / Под общ. ред. проф. В.Н. Лавриненко. – М.: ЮНИТИ, 1995. – С. 35–45.

Тема 8. ЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КРАСНОРЕЧИЯ

8.1. Логическая культура оратора

Эффективность, действенность любой речи достигается ее содержательностью, полным знанием предмета. Кроме того, устное публичное выступление всегда привлекает ярко выраженной эмоциональностью, образностью. Но при условии, что они опираются на логическую организацию речи. Отсутствие логики в выступлении нельзя компенсировать ни психологическими приемами, ни образностью языка, ни выразительным голосом. А это значит, что суть выступления должна быть изложена в определенной последовательности, отдельные ее части не должны противоречить друг другу, а главная мысль должна быть доказана с помощью аргументов. И приступая к подготовке своего будущего выступления, оратор сразу же сталкивается с проблемами: как сформулировать ту или иную мысль, чтобы сделать ее более ясной, каким образом расположить материал речи, как использовать имеющиеся факты и аргументы. В классических риториках это соответствует этапам «изобретения» и «расположения», в наше время чаще употребляется термин «логическая организация речи». Именно здесь закладывается во многом успех речи, и поэтому такую важную роль играет **логическая культура оратора**. Под этим понятием подразумеваются такие проявившиеся в речи качества мышления оратора, как способность определенно, т.е. ясно и недвусмысленно изложить содержание основных идей; непротиворечивость в рассуждении; последовательность перехода от одной мысли к другой; доказательное, т.е. опирающееся на аргументы изложение материала. Все это достигается соблюдением законов логики.

8.2. Основные законы логики

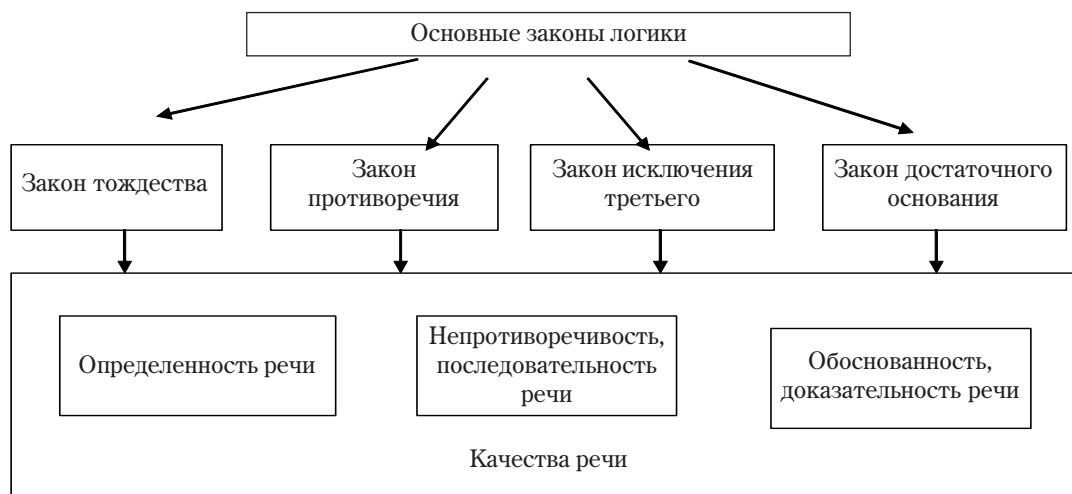


Рис. 8.1. Использование законов логики в ораторской речи

Итак, оратор, должен владеть логикой рассуждения, которая основывается на знании основных законов мышления. Это **основные законы формальной логики**: закон тождества, закон противоречия, закон исключения третьего, закон достаточного основания.

Закон тождества – логический закон, согласно которому всякое понятие и суждение должны быть тождественны самим себе и при повторении сохранять устойчивое определенное содержание. Требование определенности мысли, определенности понятий – суть этого закона. Если мы начали говорить, допустим, о звездах как небесных телах, то слово «звезда» должно, пока мы не оставим данную тему, употребляться именно в этом значении, а не в значениях «елочное украшение», «знак отличия на погонах» или «знаменитый артист».

Закон недопустимости противоречия – это закон правильного мышления, он учит последовательности в мышлении и речи, непротиворечивости мыслей, так как два противоположных суждения об одном предмете в одно и то же время и в одном и том же отношении не могут быть одновременно истинными. Противоречат, например, друг другу такие высказывания, как: *Кентавры существуют*. И: *Кентавры не существуют*.

Отсюда легко понять и *закон исключенного третьего* – истинно или само высказывание или его отрицание, т.е. из двух противоречивых суждений одно должно быть истинным, другое ложным, а третьего не дано.

И четвертый закон – *закон достаточного основания*: всякая истинная мысль должна быть достаточно обоснованной действительными фактами или другими мыслями, истинность которых доказана практикой.

Мастерство ораторского выступления строится и на основных требованиях *диалектической логики*:

- всесторонность в подготовке и изложении материала;
- изучение материала во всех связях и опосредованиях;
- историчность, т.е. умение рассматривать предмет в процессе становления и развития, в полном соответствии с основными законами диалектики;
- практический подход к содержанию речи;
- конкретность.

Отклонение от требований законов логики значительно снижает убедительность речи, затрудняет выяснение истины, приводит к ложным выводам.

8.3. Требования логики к различным этапам работы оратора над речью

Определив предмет своего будущего выступления, его главную проблему, оратор должен сформулировать тему речи. Главные требования здесь таковы: соответствие содержанию, ясность, выразительность, лаконичность. Для обеспечения последовательности и непротиворечивости выступления необходимо тщательно продумать план речи, оформить ее композицию. План отражает внутреннюю структуру выступления, это заранее продуманное развитие темы, логика перехода от одного вопроса к другому. В основе логичности плана лежит операция деления понятия. Прежде всего, деление понятия должно быть соразмерным: содержание всех пунктов плана должно совпадать с содержанием, отраженным в формулировке темы. Деление необходимо производить по одному основанию, деление должно быть непрерывным, т.е. нельзя допускать перехода от более общих пунктов плана сразу к самым мелким подпунктам, минуя промежуточные. В одном из своих произведений аргентинский писатель Хосе Луис Борхес говорит о «некоей китайской энциклопедии, в которой животные подразделяются на: принадлежащих Императору; бальзамированных; прирученных; молочных поросят; сирен; сказочных; бродячих собак...». С точки зрения нормального логического употребления языка такая классификация невозможна. Тем не менее суждения, основанные на смешении оснований классификации, часто используются в агональной коммуникации. А в практике составления плана неопытный оратор, порой, совершает логическую ошибку, если не учитывает требования деления по одному основанию.

Следующий важный этап – композиционное оформление будущей речи. В отличие от плана – внутренней структуры речи (что из чего вытекает), **композиция выступления** – это его реально-речевая, внешняя структура (что за чем и как излагается). В ней отражается соотношение частей выступления по их цели, стилистическим особенностям, по объему, сочетанию рациональных и эмоциональных моментов. В классической модели элементы композиции таковы:

- вступление;
- определение предмета;
- изложение, подтверждение;
- опровержение;
- заключение.

И с точки зрения логики, и особенно с позиций психологии восприятия очень важными являются первый и последний элементы, т.е. начало и конец речи. На композиционном этапе следует тщательно продумать вступительную и заключительную части речи, помня о «законе золотого края». На рис. 8.2 представлены основные части публичной речи и их целевые установки.



Рис. 8.2. Основные части публичной речи и их целевые установки

Во вступлении используются прием обращения, апелляции к интересам аудитории, к известным источникам информации или авторитетам, вопросы к аудитории, юмористические замечания и т.д.

Заключение речи – итог – должен логически вытекать из всего сказанного. В главной части речи реализуются главные целевые установки. Для достижения целей оратор должен хорошо владеть теорией аргументации. Именно поэтому обратимся далее к логической операции – **доказательству**, т.е. обоснованию истинности какого-либо положения. Она состоит из трех взаимосвязанных элементов – тезиса, аргументов и демонстрации.

8.4. Логическая операция доказательство

Тезис. Центральным пунктом всякого доказательства является тезис – мысль или положение, истинность которого следует доказать.

Какие правила следует соблюдать по отношению к тезису доказательства?

Во-первых, логическая определенность, т.е. ясность, точность. Во-вторых, неизменность тезиса на протяжении всего рассуждения.

Определенность вытекает из фундаментального закона формальной логики – закона тождества. Суть данного закона изложена выше. Приведем лишь в этом контексте определения двух фундаментальных логических понятий: суждения и умозаключения. **Суждением** называется форма мысли, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предметов и явлений, их свойств, связей и отношений и которая обладает свойством выражать либо истину, либо ложь. Например: *Лошадь есть животное. Змеи не имеют ног.* **Умозаключение** – форма мышления или логическое действие, в результате которого из одного или нескольких известных и определенным образом связанных суждений получается новое суждение, в котором содержится новое знание. Примером умозаключения может служить следующая мыслительная операция с двумя суждениями: *Все жидкости упруги и Вода – жидкость*, в результате возникает новое суждение: *Вода упруга*. Если нарушить закон тождества в рассуждении, т.е. вложить в одну и ту же мысль разное содержание, то верного вывода в результате рассуждения не получится. Как правило, это приводит к построению софизма.

Софизм – логическая уловка, умышленно ошибочное рассуждение, которое выдается за истинное. Например: *Вор не желает приобрести ничего дурного. Приобретение хорошего есть дело хорошее, следовательно, вор желает хорошего.* Софизм – это обман. Но обман тонкий и закамуфлированный, так что его не сразу и не каждому удастся раскрыть. В софизмах эксплуатируются многие особенности нашего повседневного языка: многозначность, метафоричность, омонимичность и т.д. Кроме того, софизм выступает как особая форма постановки проблем. Понятие проблемы является одним из центральных в теории аргументации. Под *проблемой* в широком смысле понимается некоторое

затруднение, колебание, неопределенность. Если формулировка проблемы задана с самого начала, то это явная проблема. Но бывают ситуации, когда проблему еще предстоит обнаружить и сформулировать, тогда идет речь о неявных проблемах. Софизм как раз и является примером неявных проблемных ситуаций.

Закон тождества формулирует жесткое речевое требование: прежде чем начинать обсуждение какого-либо вопроса, необходимо установить ясное, конкретное содержание его, а затем в ходе обсуждения твердо держаться основных определений этого содержания, не допускать двусмысленности. В речи оратора часто встречаются такие логические ошибки, как потеря тезиса или подмена тезиса. Невольная *потеря тезиса* случается у неопытных ораторов, которые, увлекшись, теряют нить рассуждения. Поэтому во время выступления нужно следить за ходом собственной мысли. Потеря тезиса может быть связана также с ответом не на тот вопрос, который вам задан, или с раскрытием не той темы, которая заявлена. Сам текст может быть выстроен очень убедительно, но он не отвечает заданной логике, и поэтому доказательство полностью проваливается. Например, в интервью с известным экономистом корреспондент задает ему вопрос: «*Как Вы понимаете термин “приватизация”?*» Экономист отвечает: «*Наше общество к приватизации не готово*». Реакция слушателей на потерю тезиса в данном случае – ироничный смех. Приведем несколько примеров из жизни, чтобы показать, что мы привыкли к потере тезиса как к норме: «*Где ты купил этот плащ? – Он там уже не продается*». Или: «*Сколько сейчас времени? – Ты в любом случае опоздал*» и т.д. Причиной потери тезиса может быть не только мыслительный сбой, но и осознанное желание человека отвечать не на тот вопрос, который ему задали или доказывать не тот тезис, который сформулирован. В этом случае говорят о *подмене тезиса*. Подмена тезиса есть типовое поведение студентов и школьников на экзамене, когда они не знают точного ответа на поставленный вопрос. А вот дипломатов специально учат в речах использовать подобную подмену, но делать ее изысканно, неявно. Это профессиональное умение. Разновидностью подмены тезиса является прием «*довод к человеку*», когда вместо обсуждения проблемы начинают оценивать личность выдвинувшего эту проблему.

Выдвинутый тезис следует обосновать. Обоснование тезиса может осуществляться прямо и косвенно. *Прямое доказательство тезиса* ведется с помощью аргументов, без привлечения каких-либо противоречащих тезису допущений. *Косвенное обоснование истинности тезиса* дается путем установления ложности антитезиса. Поскольку тезис и антитезис исключают друг друга, то ложность антитезиса означает истинность тезиса.

Искусство аргументации означает также умение опровергать. *Опровержение* – это установление ложности или несостоятельности положения, выдвинутого в качестве тезиса. Подвергаются критике доводы, которые выдвинуты оппонентом в обосновании его тезиса. Доказывается, что истинность опровергаемого тезиса не вытекает из доводов, приведенных в его подтверждение. Для окончательного опровержения следует доказать несостоятельность содержания самого тезиса.

Мы отметили основные моменты речи, связанные с тезисом. Теперь обратимся к аргументам.

Аргументы – теоретические и фактические доводы, основания, с помощью которых обосновывается тезис.

Какова роль аргументов и какие требования к ним предъявляются?

От качества аргументов зависит во многом убедительность речи. Аргументы должны быть:

- истинными;
- достаточными для доказательства;
- непротиворечивыми.

Достаточность аргументов определяется не их количеством, а весомостью, когда из них необходимо следует тезис. Аргументация может быть односторонней и двусторонней. Если мнения оратора и слушателей совпадают, можно ограничиться односторонней аргументацией. Если они расходятся, если есть вероятность столкновения с контрдоводами, предпочтительнее двусторонняя аргументация, требующая приведения как собственных аргументов, так и мнения противоположной стороны.

По содержанию, цели аргументы делятся на два вида:

- 1) аргументы к существу дела. Это факты, устанавливаемые путем наблюдения, опыта, цифровой или статистический материал, документы, доказанные положения и т.д.;
- 2) аргументы к человеку. В ораторской речи они используются так же часто, как и первые. Цель их привлечения – воздействовать на слушателей эмоционально.

Вот некоторые из них:

- аргумент к авторитету: ссылка на высказывания или мнения великих людей, общественных деятелей, ученых, писателей и т.п. в поддержку своего мнения. Чаще всего проявляется в научной речи;

- аргумент к публике: ссылка на мнения, настроения, чувства слушателей; оратор стремится привлечь слушателей на свою сторону и с их помощью оказать психологическое давление на оппонентов;
- аргумент к личности: ссылка на личностные особенности, достоинства или недостатки. Предмет спора остается в стороне, а предметом обсуждения становится личность: расточение неумеренных похвал оппонентам в надежде, что, тронутые комплиментами, они станут мягче;
- аргумент к жалости: возбуждение в другой стороне жалости и сочувствия.

Перечисленные аргументы не всегда являются корректными – об этом следует помнить, когда обращаешься к какому-либо из них.

Продолжая тему логической операции доказательства (мы отметили значение тезиса, аргументов), обратимся к третьему его элементу – демонстрации.

Демонстрация – способ доказательства, логическая связь между аргументом и тезисом. Продемонстрировать – значит показать, что тезис логически следует из аргументов.

Далее познакомимся с приемами изложения и объяснения – дедукцией, индукцией и аналогией.

Можно строить изложение таким образом, чтобы от общих положений и правил переходить к частному, конкретному. Это **дедукция**. Во всех дедуктивных умозаклчениях (напомним: умозаклчение – логическая операция, в результате которой из одного или нескольких принятых убеждений – посылок – получается новое утверждение – заключение, вывод, следствие; следствие с логической необходимостью вытекает из принятых посылок). Истинность посылок гарантирует истинность следствия. Дедуктивные умозаклчения позволяют из уже имеющегося знания получить новые истины, и притом с помощью чистого рассуждения, без обращения к опыту, интуиции и т.п. Дедуктивная демонстрация – одна из форм доказательства, когда тезис, являющийся каким-либо единичным или частным суждением, подводится под общее правило. Существо такого доказательства заключается в следующем: надо получить согласие своего собеседника на то, что общее правило, под которое подходит данный единичный или частный факт, истинно. Когда это достигнуто, тогда это правило распространяется и на доказываемый тезис. Пример дедуктивного доказательства (демонстрации):

Тезис: *Курица имеет крылья;*

Общее правило: *Птицы имеют крылья;*

Рассуждение: *Если все птицы имеют крылья, а курица – птица, то, следовательно, курица имеет крылья.*

Очевидно, что далеко не каждый тезис, не каждое положение может быть доказано дедуктивным способом. Наравне с дедуктивным индуктивная демонстрация является главным видом речевого доказательства.

Индукция – логическое умозаклчение от частных, отдельных случаев, фактов – к общему выводу: накопление фактов, их анализ, обобщение, вывод правила. Это форма мышления, посредством которой мысль наводится на какое-либо общее правило, общее положение, присущее всем единичным предметам какого-либо класса.

Примерами индуктивных умозаклчений являются обобщения, т.е. переход от единичного или частного знания к общему (например: все преступления совершаются теми, кому это выгодно).

Индукция может быть неполной – общий вывод обо всем классе предметов делается на основании знания лишь некоторых предметов данного класса.

Поспешное обобщение, т.е. обобщение без достаточных оснований, – обычная ошибка в индуктивных умозаклчениях и рассуждениях.

Индукция может быть полной – она предполагает исследование каждого случая, входящего в класс явлений, по поводу которого делаются выводы. Например:

В понедельник на прошлой неделе шел дождь.

Во вторник шел дождь.

В среду шел дождь.

В четверг шел дождь.

В пятницу шел дождь.

В субботу шел дождь.

В воскресенье шел дождь.

На прошлой неделе все дни шел дождь.

Зная, что неделя не имеет никаких других дней, кроме упомянутых в посылках, вполне правомерно сделать вывод: на прошлой неделе все дни шел дождь.

Кроме дедукции и индукции существует еще очень распространенный способ изложения и объяснения – *аналогия*. Это умозаключение о принадлежности предмету определенного признака на основе сходства в существенных признаках с другим предметом. Если индукция – это умозаключение от частного к общему, то аналогия – от частного к частному. Способ рассуждения по аналогии требует не только ума, но и воображения.

При использовании аналогии следует соблюдать правила:

- а) аналогия действительна лишь тогда, когда два явления сходны между собой в существенных признаках;
- б) при уподоблении двух явлений или событий следует учитывать различия между ними.

Таким образом, умозаключение по аналогии не дает достоверного знания. От истинных посылок можно прийти к истинному заключению и к ложному.

Разновидностью индуктивного метода является не только аналогия, но и *метод причинно-следственной связи*, или *каузальный*. Причина – это явление, вызывающее к жизни другие явления. Результат действия причины – следствие. Причина вызывает, порождает следствие.

Что характерно для причинной связи? И чем она отличается от других возможных связей?

Прежде всего, причина всегда предшествует во времени следствию. Основываясь на этом очевидном свойстве причинности, мы всегда ищем причину интересующего нас явления только среди тех явлений, которые предшествовали ему, и не обращаем внимания на то, что случилось позднее. Однако постоянное следствие одного явления за другим еще не говорит о том, что предшествующее из них – причина последующего. «После этого – не значит вследствие этого», – отмечали еще древние римляне.

Причина не просто должна предшествовать следствию – она, кроме того, порождает и обуславливает следствие. Далее причинная связь необходима: всякий раз, когда есть причина, есть и следствие. Для причинной связи характерно также, что с изменением силы действия причины меняется соответственно и следствие. Причина носит объективный характер: причины и следствия существуют в окружающем мире и не зависят от мыслей человека о них. Причинность всеобща: нет и не может быть беспричинных явлений.

Следует отметить, что знание особенностей и правил дедукции, индукции и аналогии, а также грамотное использование каузального метода способствуют доказательному построению выступления.

Оратор пользуется такими логическими формами изложения, как анализ, синтез, сравнение и обобщение.

Анализ – это мысленное расчленение объектов, предметов на их составные части, мысленное выделение в них отдельных признаков. **Синтез** – логическая форма изложения, основанная на мысленном соединении в целое частей объекта, предмета или его признаков, полученных в процессе анализа. **Сравнение** – это мысленное установление сходства или различия предметов по существенным и несущественным признакам. Мы сопоставляем, сравниваем, например, тех или иных людей, чтобы глубже показать их сущность. Обобщение – логическая форма изложения, основанная на мысленном объединении отдельных предметов в некотором понятии.

8.5. Логические ошибки в речи

Ошибки в логике рассуждения приводят к логическим ошибкам в речи. Рассмотрим некоторые «ловушки языка».

Многие из них основываются на многозначности слов. **Многозначность** – неотъемлемая и естественная черта обычной лексики. Она источник богатства языка, но и причина многих логических ошибок. В процессе общения всегда предполагается, что в конкретном рассуждении смысл входящих в него слов не меняется. Как только этот принцип нарушается, возникает логическая ошибка, называемая **эквивокацией**.

Одной из причин нелогичности высказывания является употребление слов без учета их семантики. Например: *В нагрудном кармане его брюк обнаружено две фотокарточки*. Надо: *В переднем кармане*.

Логическая ошибка в речи возникает и при нечеткой дифференциации понятий: *Брак изделий – сапоги в количестве 19 штук – возложить на ответчиков*. Надо: *стоимость бракованных сапог*. К алогизму приводит сопоставление несопоставимых понятий. Например: *Среди предъявленных мне вещественных доказательств я признал подозреваемого*. Надо: *Я опознал подозреваемого*.

Одной из логических ошибок является неоправданное расширение или сужение понятия, возникающее в результате смещения родовых и видовых понятий, а также нечеткое разграничение конкретных и отвлеченных понятий. Например: *В магазинах у нас теперь есть и ковры, и разное медицинское оборудование.*

К нарушению логичности приводит и несоответствие посылки и следствия. Например: *Рост преступности зависит от того, насколько упорно и эффективно ведется борьба с правонарушениями.* Надо: *Снижение преступности...*

8.6. Речевые средства логичности

Логические связи между композиционными частями и отдельными высказываниями осуществляют слова, указывающие на последовательность развития мысли: во-первых, во-вторых, следовательно, прежде всего и т.п.

Противоречивые отношения помогают передать такие слова: в то время, как; однако; тем не менее и т.п.; причинно-следственные отношения: поэтому; вследствие этого; кроме того; благодаря этому и т.п.; переход от одной мысли к другой: рассмотрим, остановимся, необходимо рассматривать и т.п.; итог, вывод: в заключение следует сказать; итак; таким образом и т.п.

Постановка вопроса способствует не только привлечению внимания, но и логичности речи. В форме вопроса осуществляется постановка проблем. А вопросно-ответные реплики придают речи полемичность.

Полному и законченному изложению сложных вопросов помогает использование периодов (см. тему 6). Период – это такая синтаксическая конструкция, которая позволяет выдвинуть какое-либо положение и доказать его. Например: *Если вы будете требовательны к доказательствам обвинения, если трусливость перед тем, что скажут о вас, не заставит вас упираться до устранения рассудительности в вашем решении, – вы только исполните вашу миссию¹².*

В периоде представлено единство темы, частные мысли в нем расположены в первой части, подчинены главной мысли. Вторая часть представляет более кратко сформулированную тему – ядро, то новое, что сообщает говорящий. Эти две части, логически дополняя одна другую, способствуют выражению одной мысли. Отправной точкой для передачи темы является тема – при актуальном членении высказывания та его часть, которая содержит что-то известное, знакомое.

Способствуют логичности речи сложные высказывания, при условии их четкого логического членения, а также предложения с однородными членами, с уточняющими и вставными конструкциями.

Овладение логическими основами убедительности, внимательное отношение к логике изложения позволит любому оратору делать речь по-настоящему доказательной и убедительной.

Вопросы для самопроверки

1. На чем основывается логика рассуждения?
2. В чем заключается закон тождества, закон противоречия, закон исключения третьего, закон достаточного основания?
3. Назовите основные законы диалектической логики.
4. Какова структура доказательства?
5. Какие правила следует соблюдать по отношению к тезису, аргументам и демонстрации?
6. Что такое дедукция, индукция, аналогия, каузальный метод? Их значение в ораторском выступлении.
7. Что такое анализ, синтез, сравнение, обобщение?
8. К чему приводят ошибки в логике рассуждения?
9. Что такое «ловушки языка»? Приведите примеры.
10. Назовите речевые средства логичности.

Литература

Основная

1. Гринь Н.А. Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 68–79.
2. Кохтев Н.Н. Риторика. – М.: Просвещение, 1994. – С. 116–145.
3. Михайличенко Н.А. Риторика. – М., 1994. – С. 31–39.

Дополнительная

1. Зарецкая Е.Н. Риторика. Теория и практика речевой коммуникации. – М.: Дело, 2001. – С. 107–299.
2. Ивин А.А. Основы теории аргументации. – М.: Владос, 1997. – С. 272–311.

¹² Цит. по: Ивакина Н.Н. Культура судебной речи. – М.: БЕК, 1995.

Тема 9. ИСКУССТВО СПОРА

9.1. Что такое спор?

Знакомясь с видами речей, с типологией дискурса в теме 5, мы отметили, что классическая риторика имела дело с монологическим высказыванием. В реальной практике агональной коммуникации любой монолог предполагает (иногда в скрытом виде) переход к диалогу.

Одним из важнейших видов диалогического дискурса является спор. «Отец риторики» софист Протагор, автор первого в европейской культуре трактата «Искусство спора», сказал, что о каждой вещи, о каждом предмете есть (по крайней мере) два мнения. Борьбу, столкновение этих разных мнений об одном предмете он назвал «диалогом».

Спор – словесное состязание, устное или письменное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое. Искусство ведения спора принято называть **эристикой**. Эристика была широко распространена в Древней Греции в связи с расцветом политической полемики. Первоначально она понималась как средство отыскания истины и добра с помощью спора. Она должна была учить умению убеждать других в правильности высказываемых взглядов и, соответственно, умению склонять человека к тому поведению, которое представляется нужным и целесообразным. Но постепенно она выродилась в обучение тому, как вести спор, чтобы достичь единственной цели – выиграть его любой ценой. Эристика разделилась на *диалектику* и *софистику*. Первая развивалась Сократом, впервые применившим само слово «диалектика» для обозначения искусства вести эффективный спор, диалог, в котором путем взаимозаинтересованного обсуждения проблемы и противоборства мнений достигается истина. Софистика же, ставившая целью спора победу в нем, а не истину, существенно скомпрометировала саму идею искусства спора.

9.2. Виды спора

По своей цели споры делятся на преследующие истину и преследующие победу над противоположной стороной. По своим средствам они подразделяются на использующие только корректные приемы и использующие также разнообразные некорректные приемы. Объединяя эти два деления споров, получаем четыре их разновидности, которые можно назвать дискуссией, полемикой, эклектикой и софистикой.

Дискуссия – спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора. Дискуссия – одна из важнейших форм коммуникации, метод решения спорных проблем и своеобразный способ познания. Она позволяет лучше понять неясные вопросы, уменьшает момент субъективности, способствует согласию ее участников.

Полемика – спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы. Главной целью полемика имеет утверждение собственной точки зрения, да и в средствах она отличается от дискуссии: каждый из участников применяет те из них, которые находит нужным для победы. Различие целей и средств дискуссии и полемики дает основание противоположную сторону в дискуссии именовать «оппонентом», а в полемике «противником».

Эклектика – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы. Эклектика в самом общем смысле – это соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых идей, концепций, стилей и т.д. Спор об истине, использующий и некорректные приемы, уместно называть «эклектикой» на том основании, что такие приемы плохо согласуются с самой природой истины.

И, наконец, *софистика* – спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов.

В споре, как и в других делах, нельзя быть неразборчивым в применяемых средствах. Не следует вступать в спор с единственной целью – победить в нем любой ценой, не считаясь ни с чем, даже с истиной и добром.

9.3. Корректные и некорректные приемы ведения споров

В определениях видов спора мы употребили понятия «корректные» и «некорректные» приемы. Рассмотрим их.

Первые могут содержать элементы хитрости, но в них нет прямого обмана и тем более вероломства или принуждения силой. В качестве **корректного приема** может выступать *инициатива*, желательно не обороняться, а наступать. Даже оборону лучше вести с помощью наступления. Вместо того чтобы

отвечать на возражения противника, надо заставить его защищаться и отвечать на выдвигаемые против него возражения. Предвидя его доводы, можно заранее, не дожидаясь, пока он их выскажет, выдвинуть их самому и опровергнуть. Один из приемов, допустимых в устном споре, – *отвлечение внимания противника* от той мысли, которую хотят провести без критики, выдвинув какой-то второстепенный аргумент. Спорщик сразу же набросится на него и пропустит главное. Не только корректна, но и желательна *концентрация действий*, направленных на центральное звено системы аргументов противника или на наиболее слабое ее звено. Можно применять в споре и прием *опровержения противника его же собственным оружием*. Из принятых им посылок надо всегда пытаться вывести следствия, подкрепляющие защищаемый вами тезис. Когда противник прибегает к некорректным приемам, ваши приемы могут становиться более хитрыми, оставаясь в рамках корректности: «...В споре вам надо доказать какую-нибудь важную мысль. Но противник почувствовал, что если вы ее докажете, то докажете и тезис, и тогда дело его проиграно. Чтобы не дать вам доказать эту мысль, он прибегает к нечестной уловке: какой бы вы довод в пользу нее ни привели, он объявляет его недоказательным. Вы скажете: “Все люди смертны”, – он отвечает: это еще не доказано. Вы скажете: “Ты-то сам существуешь или нет?”. Он отвечает: “Может быть, и существую, а может быть, это и иллюзия”. Что с таким человеком делать? При таком “злостном отрицании” доводов остается или бросить спор, или, если это неудобно, прибегнуть к уловке... а) надо “провести” доводы в пользу доказываемой мысли так, чтобы противник не заметил, что они предназначены для этой цели. Тогда он не станет “злостно упорствовать” и может их принять. Когда мы проведем все их в разброс, потом остается только соединить их вместе – и мысль доказана. Противник попался в ловушку... б) заметив, что противник злостно отрицает каждый наш довод в пользу доказываемой мысли, а какой-нибудь довод нам необходимо провести, мы ставим ловушку. О нашем доводе умалчиваем, а вместо него берем противоречащую ему мысль и делаем вид, что и ее хотим употребить как довод. Если противник “заладил” отрицать все наши доводы, то он может, не вдумавшись хорошенько, наброситься и на нее и отвергнуть ее. Тут-то ловушка над ним и захлопнется. Отвергнув мысль, противоречащую нашему доводу, он тем самым принял наш довод, который мы хотели провести...»¹³

К корректным приемам обычно относят и *оттягивание возражения*. Приведем описание этой уловки опять же из книги С.И. Поварнина: «Иногда бывает так, что противник привел нам довод, на который мы не можем сразу найти возражение, просто “не приходит в голову”, да и только. В таких случаях стараются по возможности незаметнее для противника “оттянуть возражение”, например, ставят вопросы в связи с приведенным доводом, как бы для выяснения его или для осведомления вообще, – хотя ни в том, ни в другом не нуждаются; начинают ответ издали, с чего-нибудь имеющего отношение к данному вопросу, но прямо с ним не связанного и т.д...»¹⁴

Полезен может оказаться и прием *не занимать с самого начала жесткую позицию*, не спешить твердо и недвусмысленно изложить ее. Иначе в переменчивых обстоятельствах спора трудно будет ее модифицировать и тем более от чего-то отказаться.

Как видим, корректных приемов не так уж и много. А вот **некорректные приемы**, используемые в спорах, не только многочисленны, но и разнородны. Наиболее грубыми являются «механические», как их называет С.И. Поварнин, уловки. Это *неправильный «выход из спора»*, когда спорщик чувствует свою слабость и старается «улизнуть» из спора, не стесняясь в средствах. Самым грубым и самым «механическим» Поварнину представляется прием, *когда противнику не дают возможности говорить*: «Спорщик постоянно перебивает противника, старается перекричать или просто демонстративно показывает, что не желает его слушать...»¹⁵. Довольно грубым приемом является и организация «хора» полуслушателей – полуучастников спора, всячески восхваляющих доводы одной стороны и презрительно относящихся к доводам другой. *Использование насилия* и разновидность его – *«аргумент от палки»* Поварнин описывает так: «Сначала человек спорит честь – честью... но спор разыгрывается не в его пользу – и он обращается ко властям предержавшим, указывая на опасность тезиса для государства или общества... название такого приема... “призыв к городовому”... Приходит какая-нибудь “власть” и зажимает противнику нашему рот. Что и требовалось доказать... Для того чтобы применить подобную уловку, требуется, конечно, очень невежественная голова или очень темная совесть... Но “призыв к городовому” имеет целью только прекратить спор... палочным доводом называется довольно некрасивая уловка, состоящая в том, что приводят такой довод, который

¹³ Поварнин С.И. Спор. О теории и практике спора // Вопросы философии. – 1990. – № 3. – С. 93–94.

¹⁴ Там же. – С. 94.

¹⁵ Там же. – С. 95.

противник... должен принять *из боязни* чего-нибудь неприятного, часто опасного, или на который он не может правильно ответить по той же причине и должен или молчать, или придумывать какие-нибудь «обходные пути». Это, в сущности, разбой в споре...»¹⁶.

Разновидностью «аргумента от палки» Поварнин считает и доводы, апеллирующие к тайным мыслям и невыраженным побуждениям другой стороны в споре. Например: «Вы сами думаете то же, только не хотите признать своей ошибки» или: «Сколько вам дали за то, чтобы поддерживать это мнение?»

Еще один некорректный прием – использование ложных и недоказанных аргументов в надежде на то, что противная сторона этого не заметит, сопровождается такое высказывание фразами: «всем известно», «совершенно очевидно», «никто не станет отрицать» и т.д.

К одной из форм лжи иногда относят намеренное запутывание, или сбивание с толку.

Целый ряд некорректных приемов – их обычно называют психологическими – направлены на то, чтобы вывести оппонента из равновесия. «Для этого пускают в ход грубые выходки, оскорбления, глумление, издевательство... Если противник «вскипел» – дело выиграно»¹⁷. Некорректен и такой психологический прием, когда один из спорящих говорит очень быстро, выражает свои мысли в нарочито усложненной форме, быстро сменяет одну мысль другой.

Приведем некоторые некорректные приемы вместе с рекомендациями по их нейтрализации:

- раздувание проблемы – в этом случае следует напомнить о цели дискуссии, уточнить антитезис;
- выхватывание детали в обход основных тезисов – напомнить, какая мысль главная;
- попытка перехватить инициативу – изучить мотивы соперника;
- высказывание намеков, компрометирующих собеседника, – продемонстрировать доброжелательность;
- намеренный уход к ложным выводам, подтасовка фактов – прекратить обмен мнениями, попросить сделать вывод;
- ведение демагогических рассуждений – не проявлять излишней деликатности, спросить, о чем конкретно идет речь;
- грубое одергивание собеседника – не давать волю чувствам, использовать иронию, сатиру.

9.4. Стратегии и тактики ведения спора

В зависимости от цели спора, приемов различают две основные **стратегии спора** – *конструктивную и деструктивную (конфликтную)*. При конструктивной стратегии участники спора стремятся найти истину, понять позиции, тезисы и оценить доказательства оппонента. При конфликтной (деструктивной) стратегии, напротив, основная цель спорящих – собственная победа и поражение оппонента. Они используют все средства, в том числе и недопустимые. В этой связи рассмотрим основные **тактики спора**, при этом участника спора, выдвигающего и доказывающего тезис, будем называть *пропонентом*, а опровергающего тезис, – *оппонентом*.

Соответственно, различают две главных тактики – тактику пропонента и тактику оппонента. *Тактика пропонента* состоит в «нападении», которое осуществляется:

а) прямым обращением к адресату со своим тезисом, который подтверждается прямыми доказательствами с опорой на факты, цифры и т.д. Возможные возражения предупреждаются, пока они еще не высказаны;

б) приемом «опроса – вопроса»: вопросы к адресату следуют один за другим, так, что он вынужден принять эту модель поведения. Если вопросы следуют в быстром темпе, вполне вероятны ошибки, противоречия, неуверенность, что и используется «нападающим». Употребительны «вопросы – капканы», которые требуют ответа типа «да – нет», например: *Вы, конечно, признаете, что...?* Тогда противника «поддавливают» на ошибке и демонстрируют слабость его позиции. Против этого приема рекомендуется применять прием «игнорирования»: вопрос противника вы оставляете без ответа, ломая модель, и задаете свой собственный, переходя в наступление.

Тактика оппонента – это защита с переходом в наступление. Используются следующие приемы:

а) метод «да, но...»: вы как бы соглашаетесь с высказыванием противника, а затем переходите к опровержению. К этому близок прием «видимой поддержки»: вы «поддакиваете» противнику, а затем говорите: *Конечно, все это верно, только вы забыли сказать то-то и то-то, но это все равно не поможет, потому что...* Далее переходите в нападение;

¹⁶ Там же. – С. 98.

¹⁷ Там же. – С. 101.

б) «метод кусков»: аргументация противника оценивается по частям: *Это справедливо, это точно, это неполно, это сомнительно, а вот это уж, простите, неверно*. Именно на этом последнем аргументе и сосредоточивают свое внимание, строят опровержение;

в) «метод суммирования»: вы подытоживаете позицию оппонента так, как она вам видится, и начинаете опровержение: *Значит, вы утверждаете то-то и то-то потому-то и потому-то. Можно было бы с вами согласиться, если бы не...* И далее немедленно переходите к «нападению». Суммировать, обобщать результаты всего спора – дело победителя, его «награда».

В споре необходимо научиться наблюдать за своим речевым поведением и анализировать поведение партнеров. Для этого нужно научиться контролировать свой голос, мимику, жесты, ведь эмоциональная напряженность одного участника передается другому. Не старайтесь перекричать или перебивать оппонента. Важно и то, как хорошо вы слушаете оппонента. Основные правила здесь: не допускайте возражения оппоненту даже в собственной внутренней речи; пока слушаете – только слушайте, возражать будете, когда выслушаете до конца; слушайте активно: потрудитесь анализировать речь оппонента так, чтобы, когда он кончит, вы смогли четко сформулировать его мнение; будьте доброжелательны и не будьте излишне категоричны. Даже потерпев окончательное поражение, найдите в себе мужество признать правоту собеседника. Научитесь превращать свое поражение в победу. А если одержали настоящую победу, не злорадствуйте и не подчеркивайте свое превосходство: оно и без этого всем очевидно. Особую роль в тактике спора имеют шутка, юмор, ирония. Аристотель рекомендовал «шутку противника убивать серьезностью, а серьезность побеждать шуткой». Бывает, что вы не смогли убедить собеседника, хотя уверены в своей правоте. Так и скажите: *Хоть мне на этот раз не удалось доказать, что я прав, все же я в этом уверен. Надеюсь, что мы еще вернемся к этой проблеме, и я смогу представить более весомые доказательства*.

9.5. Общие требования к ведению спора

В числе общих требований к спору можно назвать следующие:

- Не следует спорить без особой необходимости. Если есть возможность достичь согласия без спора, надо этим воспользоваться. Полезно всегда помнить, что спор представляет ценность не сам по себе, а как средство достижения определенных целей. По принципиальным проблемам, решить которые не удастся без дискуссии и полемики, нужно спорить.
- Всякий спор должен иметь свою тему, свой предмет. Желательно, чтобы предмет спора был относительно ясным, ведь «Дальше всех пойдет тот, кто не знает, куда идти» (Кромвель).
- Тема спора не должна подменяться другой или изменяться на протяжении спора.
- Спор имеет место только при наличии несовместимых представлений об одном и том же объекте, явлении и т.д.
- Спор предполагает определенную общность исходных позиций сторон, некоторый единый для них базис. Общность базиса обеспечивает начальное взаимопонимание спорящих, дает ту площадку, на которой может развернуться противоборство.
- Успешное ведение спора требует определенного знания логики. Прежде всего предполагается умение выводить следствия из своих и чужих утверждений, замечать противоречия, выявлять отсутствие логических связей между утверждениями.
- Спор требует известного знания тех вещей, о которых идет речь. Плохо, когда люди начинают спорить о том, о чем они знают лишь понаслышке.
- В споре нужно стремиться к выяснению истины и добра – это одно из наиболее важных требований. Принципиальное значение этого момента впервые подчеркнул, пожалуй, Сократ, остро полемизирующий с софистами, которые своей целью ставили выдавать слабое за сильное, а сильное – за слабое, совершенно не заботясь о том, как все обстоит на самом деле.
- В споре нужно проявлять гибкость. Но гибкость тактики спора вовсе не предполагает резкой смены позиции с каждым новым моментом.
- Не следует допускать крупных промахов в стратегии и тактике спора.
- Не следует бояться признать в ходе спора свои ошибки.

Заканчивая разговор о споре, нельзя не затронуть мнения о том, что, может, следует совершенно примириться с чужими взглядами и позициями и вовсе ни в какие споры не вступать? Говорят, что «в споре рождается истина». Но существует ли она, эта истина? Ответ на этот вопрос, развивая идеи античности о природе спора, дал замечательный русский филолог и философ нашего времени

М.М. Бахтин. Человек, ищущий истину, считал философ, всегда «диалогичен» – он стремится вступить в диалог и, естественно, в спор. Это стремление, это желание такого «ищущего» человека возникает вследствие природы самой истины. Сама истина живет и существует таким образом, что побуждает людей спорить из-за нее. Почему? Потому что истина действительно есть, она одна, она заключена в самом предмете, о котором думают и говорят люди. Однако она пребывает не только в этом предмете, но и в сознаниях разных людей, отражаясь в них разными гранями, разными сторонами. Человек, ищущий истины, ищет вместе с тем и других людей, с которыми он может спорить – сопоставить мнения и обосновать, утвердить правильность собственных позиций. Именно поэтому монопольное обладание, владение истиной все-таки невозможно. Истина – это нечто, что нельзя «приватизировать». Стремление же к «приватизации истины» пагубно и бесполезно. Именно потому спор, столкновение и борьба мнений есть естественное осуществление процесса поисков истины. А потому на вопрос – стоит ли вступать в споры? – вполне закономерно следует утвердительный ответ: да!

Вопросы для самопроверки

1. Что такое спор? Как называется искусство ведения спора?
2. Охарактеризуйте виды спора: дискуссию, полемику, эклектику, софистику.
3. Какие приемы называются корректными, а какие некорректными? Охарактеризуйте их и приведите примеры. Как нейтрализовать «некорректного» спорщика?
4. Назовите основные стратегии спора. В чем их специфика?
5. Охарактеризуйте основные тактики спора: тактику пропонента и тактику оппонента.
6. Может ли человек существовать, не споря с другими? Почему? В чем значение поговорки «в споре рождается истина»?
7. Перечислите основные требования к спору. Прокомментируйте каждое из требований.

Литература

Основная

1. *Гринь Н.А.* Ораторское мастерство. – Новосибирск, 2002. – С. 118–127.
2. *Михальская А.К.* Основы риторики. – М.: Просвещение, 1996. – С. 319–364.

Дополнительная

1. *Гринь Н.А.* Риторика. – Новосибирск, 1995.
2. *Стешов А.В.* Как победить в споре. О культуре полемики. – М., 1991.

ПРАКТИКУМ ПО РЕШЕНИЮ ЗАДАЧ (ПРАКТИЧЕСКИХ СИТУАЦИЙ)

В соответствии с вопросами экзаменационных билетов и заданий к контрольной работе в практикуме предлагается методика решения практических задач (ситуаций) двух типов: 1) прикладной характер теоретического материала и 2) риторический анализ текста (выступления). Данный вид работы является итоговым, поэтому для решения этих задач необходимы знания по всем темам курса.

Методика решения задач

Ситуационное задание 1 в каждом из десяти вариантов предполагает аналитически использовать теоретический материал указанной темы в преломлении к определенной ситуации публичного выступления. Приведем пример решения подобной задачи.

Задание. Вам предстоит выступить с речами в двух местах: а) на семинаре в вузе; б) на митинге. Охарактеризуйте особенности выступлений с точки зрения рода, вида красноречия, стиля речи, опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 5 «Виды красноречия. Типология риторических дискурсов».

Ответ. В основе классификации красноречия современная риторика указывает содержание, цели и условия выступления. Поэтому, готовясь выступать *на семинаре*, предполагаем:

Это будет академическое красноречие, доклад. По содержанию речь данного жанра характеризуется элементами новизны, анализом, обобщением исследований.

Сферу научного знания обслуживает научный стиль. Основная функция научного стиля – сообщение информации, а также доказательство ее истинности. Для него характерно наличие терминов, общенаучных слов, абстрактной лексики. Синтаксис книжный с преобладанием сложных предложений, причастных оборотов. Обязательны логичность изложения, точность обозначения понятий и реалий.

Доклад на семинаре аудитория воспринимает на слух. Следовательно, докладчик должен помнить, что «устность» речи делает ее доходчивой, а сухая книжная речь обладает незначительной силой воздействия. Поэтому, наряду с научным стилем, можно использовать публицистический, который вбирает в себя языковые средства книжно-письменных стилей и разговорной речи. Тем более, что важной функцией данного стиля является информативная, предполагающая документально-фактологическую точность, собирательность, официальность. Условия выступления (семинар), аудитория (студенты) дают возможность использовать и такие особенности публицистического стиля, как эмоциональность, доступность.

Готовясь выступать *на митинге*, предполагаем:

Это будет социально-политическое красноречие, митинговая речь.

Стиль социально-политических речей может быть разным. Но чаще в выступлениях на общественно-политические темы востребован публицистический стиль. Главная функция данного стиля – воздействующая. Это формирование у слушателей определенного мировоззрения, общественно-политического сознания. Публицистический стиль предполагает воздействие не только на разум, но и на чувства слушателей. Для этого необходимы экспрессивность, эмоциональность, доступность. В речах данного жанра следует использовать речевые средства, возбуждающие определенные эмоции и чувства слушающих, прием адресации (слова, направленные к какому-то конкретному лицу). Синтаксис не должен быть сложным, преобладают простые предложения – побудительные, восклицательные, вопросительные.

Вывод. Условия и цели выступления, а также разные аудитории предполагают подготовку различных речей по виду, жанру, стилю.

Ситуационное задание 2 в каждом из десяти вариантов предполагает риторический анализ ораторского выступления (на усмотрение студента). Риторический анализ речи (текста) поможет понять, как «сделана» готовая речь (слово), что она представляет собой как результат риторической деятельности, каково ее устройство именно как риторического произведения.

Предлагаем следующий ход работы. Перед вами некий текст, который нужно проанализировать с риторической точки зрения. Опираясь на план и критерии оценки публичного выступления, данные в приложении к методическим указаниям по написанию контрольной работы, начинаете анализ. В работе должны быть выявлены *смысловый аспект* (этап «изобретение» – набор и соотношение «идей» речи), *расположение* этих идей (этап «диспозиция») и *аспект риторических форм* – тропов и фигур (этап «элокуция»).

План риторического анализа и комментарии к пунктам плана

Автор (его взгляды, занятия, авторитетность и т.п.). Здесь указывается об авторе лишь то, что поможет при анализе понять, почему именно так он говорит, почему именно такие идеи провозглашает, авторитетен ли он в глазах слушателей.

Аудитория (перед кем выступал и как учитывал особенности аудитории) – это фактор адресата.

Тема выступления. Здесь отвечаем на вопрос: о чем речь? Отмечаем соответствие выбранной темы речевой ситуации.

Цель выступления (Зачем?). Здесь выделяем общую цель и конкретную. Общая цель речи (см. тему 1): а) информировать, б) убедить, в) сагитировать. Конкретная цель речи – это общая цель речи плюс ее тезис, тема или предмет. Например: информировать о победе на выборах; убедить в том, что нужно беречь время; сагитировать голосовать за определенного депутата. Главное для оценки публичного выступления – достиг ли оратор поставленной цели.

Вид речи, жанр (см. тему 5). Здесь главное соответствие выбранного жанра – ситуации, аудитории. Например, ошибочно будет выступать с научным докладом на митинге или произносить тост на деловом совещании.

Тип речи (см. тему 5): повествование, описание, рассуждение (сочетание каких типов, какой из них преобладает, почему).

Стиль (или сочетание каких стилей и почему, см. тему 5).

Композиция, логика (см. темы 1, 8, основные части текста, важнейшие идеи и способ их связи).

Элокуция (см. тему 6; какие риторические средства использовались, какие тропы?).

Содержание (знание всех тем): правильность речи, точность, чистота, логичность, эмоциональность.

Эффективность речи: достиг ли автор поставленной цели (если – нет, то почему).

Задание. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста. (Прим.: план риторического анализа см. на с. 73.)

Текст выступления. Фрагмент из выступления Андрея Николаевича Сахарова на форуме «За безъядерный мир, за выживание человечества», состоявшемся в 1987 г. в Москве:

«...Ядерное оружие разделяет человечество, угрожает ему. Но есть мирное использование ядерной энергии, которое должно способствовать объединению человечества. Разрешите мне сказать несколько слов по этой теме, связанной с основной целью форума.

В эти дни в выступлениях участников много раз упоминалась катастрофа в Чернобыле, явившаяся примером трагического взаимодействия несовершенства техники и человеческих ошибок.

Нельзя тем не менее переносить на мирное использование ядерной энергии то неприятие, которое люди вправе иметь к ее военным применениям. Человечество не может обойтись без ядерной энергетики. Мы обязаны поэтому найти такое решение проблемы безопасности, которое полностью исключило бы возможность повторения чего-либо подобного чернобыльской катастрофе в результате ошибок, нарушений инструкций, конструктивных дефектов и технических неполадок.

Такое кардинальное решение – размещение ядерных реакторов под землей на глубине, исключающей выделение радиоактивных продуктов в атмосферу при любой мыслимой аварии. При этом будет также обеспечена ядерная безопасность в случае войны, ведущейся без использования ядерного оружия. Особенно существенно иметь полную безопасность для теплофикационных станций, располагаемых вблизи больших городов. Идея подземного расположения ядерных реакторов не нова, против нее выдвигаются соображения экономического характера. На самом деле с использованием современной землеройной техники цена будет, как я убежден, приемлемой. Жалеть же деньги на предотвращение радиационных катастроф нельзя. Я считаю, что мировая общественность, обеспокоенная возможными последствиями мирного использования ядерной энергии, должна сосредоточить свои усилия не на попытках вовсе запретить ядерную энергетику, а на требовании обеспечить ее полную безопасность».

Риторический анализ

Автор. Это выступление А.Н. Сахарова, выдающегося ученого, известного борца за мир. Его по праву считали совестью эпохи, к его мнению прислушивались не только в нашей стране, но и во всем мире.

Аудитория. А.Н. Сахаров выступает на форуме, где собрались специалисты в области ядерной энергетики, поэтому он говорит сразу по существу, оперирует специальными терминами. Автор учитывает особенности аудитории.

Тема текста (о чем?). О мирном использовании ядерной энергии.

Цель текста (зачем?). Общая цель данного текста – убеждение. Конкретная цель – убедить слушателей в том, что необходимо сосредоточить свои усилия не на запрещении ядерной энергетики, а на требовании обеспечить ее полную безопасность.

Вид речи, жанр, стиль. Судя по теме выступления и теме форума (где выступает автор), это социально-политическая речь, вид речи – доклад. О социально-политическом характере выступления свидетельствует соответствующая лексика: *человечество, мирное использование ядерной энергии, проблема безопасности, мировая общественность* и т.д. Однако данная речь является речью ученого, и он в ней рассматривает социально-политическую проблему как специалист в области ядерной физики. Отсюда элементы научного сообщения: рассматривается идея решения проблем ядерной безопасности, размещение ядерных реакторов под землей, эта идея обосновывается. Используется специальная лексика: *конструктивные дефекты, радиоактивные продукты, теплофикационные станции, радиационная катастрофа* и т.д. Все это дает основание считать, что в речи используется публицистический и научный стили.

Поскольку цель автора – убеждение, основной **тип речи** – рассуждение.

В **композиционных** элементах **логически** представлено развитие главной идеи о мирном использовании ядерной энергии. Начало (вступление): используется антитеза для привлечения внимания, создания проблемной ситуации – *ядерное оружие разделяет человечество, угрожает ему. Но есть мирное использование ядерной энергии, которое должно способствовать объединению человечества.* Метафора – *оружие разделяет человечество* – усиливает эмоциональный накал. Основной тезис, который доказывается оратором на протяжении выступления: *Мы обязаны найти... решение проблемы безопасности.* Середина (основная часть): причины – аргументы в доказательство тезиса: *человечество не может обойтись без ядерной энергетики, кардинальное решение – размещение ядерных реакторов под землей... цена будет приемлемой... жалеть деньги на предотвращение радиационных катастроф нельзя.* Основной метод изложения – дедукция. Для доказательства используются аргументы «к существу дела» – это факты, устанавливаемые путем наблюдения, опыта, доказанные положения и т.п. Конец (заключение): это логический вывод из всего выступления – *мировая общественность... должна сосредоточить свои усилия не на попытках вовсе запретить ядерную энергетику, а на требовании обеспечить ее полную безопасность.* Выход, таким образом, найден. Данный вывод оратор сопровождает словами «я считаю», принимая всю ответственность за сказанное на себя. Как и в начале выступления, оратор использует риторическую фигуру антитезу, подчеркивая остроту проблемы: *...не на попытках вовсе запретить..., а на требовании...*

По **содержанию** речь отличается грамотностью, логичностью. Краткие и точные формулировки делают ее убедительной. Можно сделать **вывод**: речь эффективна, т.е. отличается: а) целесообразностью (соответствует цели говорящего); б) воздействующим характером на адресата; в) гармонизацией отношений говорящего и адресата.

СЛОВАРЬ ТЕРМИНОВ

Агональный (от «агон» – борьба, состязание) – отличительная черта греческого менталитета – стремление к состязаниям во всех сферах общественной жизни. В риторике образует направление агональной риторики, восходящее к деятельности софистов V–IV вв. до н.э. Целью агональной риторики является воздействие на сознание людей посредством слова. В этом ее отличие от риторики классической, цель которой красноречие, т.е. умение говорить красиво, независимо от того, какое воздействие речь производит на чужое сознание. Новая живая риторика заимствует основные принципы агональной риторики и в этом качестве выступает как агональная коммуникация.

Акция – один из этапов классического риторического канона – «произнесение», в котором рассматриваются правила произнесения речи, поведения оратора.

Аллюзия – употребление в речи широко известного выражения в качестве намека на столь же известный факт; включение в речь изречений, пословиц, цитат.

Анализ – логическая форма изложения, основанная на мысленном расчленении объектов, предметов на их составные части, мысленное выделение в них отдельных признаков.

Аналогия – умозаключение о принадлежности предмету определенного признака на основе сходства в существенных признаках с другим предметом.

Анафора – разновидность повтора (единоначатие); повторение слова (нескольких слов) в начале фраз: «Рынок – это свобода предпринимательства, рынок – это изобилие товаров, рынок – это разнообразие интересов, рынок – это лучшая жизнь».

Антикульминация – композиционный прием, основанный на таком построении выступления, при котором главная информация должна быть сообщена в начале.

Апперцепция – воздействие всего предшествующего опыта человека на его восприятие предметов и явлений. Агональная риторика исходит из положения, согласно которому одно и то же высказывание понимается различными пациентами различно в зависимости от мировоззрения, образования, психического склада, социального опыта. Знание апперцептивных возможностей пациентов – один из ключей успеха агональной коммуникации.

Аргументы – теоретические и фактические доводы, основания, с помощью которых обосновывается тезис.

Артикуляция – работа органов речи (языка, губ, мягкого неба, голосовых связок, нижней челюсти), обеспечивающая правильное произношение звуков и лежащая в основе развития дикции оратора.

Аудитория – совокупность слушателей выступления; адресат речи оратора.

Вербальный – словесный.

Гипербола – образное преувеличение: *Вино лилось рекой*.

Градация – расположение нескольких перечисляемых в речи элементов в порядке возрастания их значения («восходящая градация») или в порядке убывания значений («нисходящая градация»). Например: «*Не жалею, не зову, не плачу...*» (Есенин); «*Звериный, чужой, неприглядный мир...*» (Шульчев).

Дедукция – логическое умозаключение от общих суждений к частным (или новым общим) выводам.

Демонстрация – способ доказательства, логическая связь между аргументом и тезисом. Продемонстрировать – значит показать, что тезис логически следует из аргументов.

Дикция – степень звуковой отчетливости звуков, слогов, слов в разговоре, речи и пр. Представляет совокупность нескольких элементов: правильности артикуляции, степени ее отчетливости и манеры выговаривать слова.

Дискурс (от лат. *discurro, discursum* – рассказывать, излагать, но также – бегать туда и сюда) – текст, речь; второе значение латинского слова позволяет под словом «дискурс» понимать не только повествовательную, но и диалогическую речь, речевое взаимодействие между партнерами, обмен репликами в диалоге.

Дискуссия – спор, направленный на достижение истины и использующий только корректные приемы ведения спора.

Диспозиция – один из этапов классического риторического канона – «расположение», в котором рассматривается композиция речи в зависимости от жанра и типа речи.

Инвенция – один из этапов классического риторического канона – «изобретение», содержащий правила выбора и раскрытия темы, принципы сбора и подготовки материала.

Индукция – логическое умозаключение от частных, отдельных случаев, фактов к общему выводу: накопление фактов, их анализ, обобщение, нахождение правила, закономерности.

Ирония (от греч. *eironeia* – «притворство», от *eironema* – «насмешливое слово») – употребление слова или выражения в смысле, противоположном буквальному. За внешне положительной оценкой скрыта острая, тонкая насмешка.

Кинесика – невербальное средство общения, отражающее движения тела – позу, жест, мимику, походку, а также визуальный контакт – направление движения взгляда, его частота, длина паузы.

Композиция – построение, внутренняя структура выступления.

Кульминация – композиционный прием, основанный на таком построении выступления, при котором главная информация должна быть сообщена в конце.

Мелодика – изменение высоты тона голоса на протяжении высказывания. Например, мелодика завершенности, вопросительная мелодика, мелодика незавершенности.

Меморио – один из этапов классического риторического канона, содержащий приемы сохранения в памяти всего того, что подготовлено оратором на первых трех этапах работы при подготовке выступления.

Метафора (от греч. *meta* – пере-, через и *phora* – несу; калька с греческого – «перенос») – перенос на один предмет свойств другого предмета, сближение двух явлений по сходству или контрасту («Куда, куда вы удалились / Весны моей златые дни?» – здесь весна – молодость, удалились – прошли (во времени), златые – прекрасные).

Метаязык – специальный язык, это естественный язык с элементами языков искусственных. Специальный язык описывает другой язык, в отличие от естественного языка, описывающего действительность. Например, язык математики.

Метонимия (от греч. *meta* – пере-, *numia* – именование) – перенос именованного (названия) предмета на другой предмет по смежности (близости). «Янтарь в устах его дымился» (Пушкин) – трубка из янтаря.

Невербальный – невербальные средства общения: движение тела, интонация, тактильное воздействие, дистанция.

Обобщение – мысленное объединение отдельных предметов в некотором понятии.

Оксюморон (оксиморон) (от греч. *oxumoron* – «мудро-глупое») – соединение двух антонимических понятий, двух слов, объединенный смысл которых противоречив. Вид парадокса. *Богатый нищий*.

Онтологичность (речи) – истинность (речи).

Оппонент – участник спора, опровергающий тезис.

Опровержение – установление ложности или несостоятельности положения, выдвинутого в качестве тезиса.

Парадокс (от греч. *paradoxos* – неожиданный, странный) – утверждение, изречение, противоречащее на первый взгляд здравому смыслу, но таящее в себе более глубокое значение, чем то общепринятое, банальное высказывание (мнение), которое служит в парадоксе предметом иронии. *Хочешь мира – готовься к войне*.

Паронимы – близкие по звучанию слова, но различные по значению: «гордость», «гордыня»; «эффектный», «эффективный».

Пациент – в агональной коммуникации речевой партнер, клиент.

Перифраза – замена обычного слова описательным выражением или словом экспрессивно-оценочного характера. Ему придется разводиться со своей половиной.

Плеоназм – речевая избыточность; вкрапление в речь слов, излишних по смыслу: «толпа людей».

Повтор – повторы слов, оборотов речи, предложений – стилистические приемы, фигуры, усиливающие воздействие речи на слушателя.

Полемика – спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы.

Проксемика – невербальное средство общения, отражающее пространственную ориентацию партнеров и дистанцию между ними в момент речевого общения.

Пропонент – участник спора, выдвигающий и доказывающий тезис.

Просодика (и экстралингвистика) – невербальное средство общения, представляющее совокупность таких характеристик голоса, как интонация, громкость, тембр; а также пауза, вздох, смех, плач, кашель.

Релятивизм – относительность.

Рефлексия – контрольный этап выступления, анализ сильных и слабых сторон выступления.

Речевой идеал (= риторический) – «образ прекрасной речи», существующий не только в сознании ратора, но и в сознании слушателя, это система наиболее общих ожиданий и требований к хорошей речи.

Речь – 1) речь как «процесс», т.е. речевая деятельность; например, *механизмы речи; речевой акт*;
2) речь как результат, т.е. текст; например, *грамматически правильная речь; записи речи ребенка*;
3) речь как ораторский жанр; например, *Прокурор произнес обвинительную речь*.

Риторический вопрос – восклицание в форме вопроса, не требующее никакого ответа; выступает как средство диалогизации речи, повышения эмоциональности. *Если боги не интересуются жизнью людей, не вмешиваются в нее, – для чего почитать их?*

Риторическое восклицание – средство диалогизации речи, повышения эмоционального уровня речи. *Сколько миллионов людей обвел Мавроди вокруг пальца! Ай да Мавроди!*

Риторическое обращение (апостроф) – обращение к самому предмету речи, к присутствующим лицам, к отсутствующим, к родине, к признанным авторитетам и т.п.; выделяет важные смысловые позиции. *Друзья! Поймите меня: я выступаю по долгу совести.*

Синекдоха – разновидность метонимии – название части предмета переносится на весь предмет и наоборот: *В наших лесах водится белка.*

Синонимы – близкие по значению слова, отличающиеся оттенками значения или (и) стилистической окраской: *большой – огромный; похитить (офиц.) – украсть (межстил.)*.

Синтез – логическая форма изложения, основанная на мысленном соединении в целое частей объекта, предмета или его признаков, полученных в процессе анализа.

Софизм – формально кажущееся правильным, но ложное по существу умозаключение, основанное на преднамеренно неправильном подборе исходных положений.

Софист (от греч. sophistes – искусник, мудрец) – человек, который в своих рассуждениях прибегает к софизмам. В античности софисты – мастера красноречия, платные учителя. По их мнению, цель оратора не раскрытие истины, а убедительность, словесная виртуозность, искусство вводить в заблуждение.

Софистика – в риторике под «софистикой» подразумевается стремление оратора увести слушателя к умышленно ложным умозаключениям, основанным на естественном, природном различии в понимании сложных вопросов беседы, на двусмысленности понятий, на выхватывании отдельных сторон рассматриваемого явления (вопроса, темы и т.п.).

Спор – словесное состязание, устное или письменное прение, где каждая сторона, опровергая мнение противника, отстаивает свое.

Сравнение – сопоставление какого-либо лица, предмета, явления с чем-либо или кем-либо. Например: *Обманутые вкладчики шумят, кипят перед банком, как морской прибой.*

Стиль произношения – манера произносить слова отчетливо или менее отчетливо. В зависимости от этого выделяют полный, нейтральный, разговорный стили произношения.

Суггестия – воздействие на пациента, приводящее к появлению у него помимо воли определенного чувства, состояния, поведения, непосредственно не следующего из принимаемых им норм и принципов действия. Широко используется в агональной коммуникации путем целенаправленного воздействия высказываниями, построенными на иррациональной основе. Такие высказывания апеллируют не к логике, а к воображению пациента, активно используют тематические, ритмические, звуковые ассоциации, актуализирующие подсознание.

Суждение – форма мысли, в которой утверждается или отрицается что-либо относительно предметов и явлений, их свойств, связей и отношений и которая обладает свойством выражать либо истину, либо ложь. Например: *Железо тонет в воде.*

Тавтология – разновидность многословия, повторение того же самого другими словами, нередко однокоренными: «равноправные права».

Такесика – невербальное средство общения, представляющее совокупность таких характеристик, как рукопожатие, поцелуй, похлопывание.

Тезис – мысль или положение, истинность которого следует доказать.

Троп (от греч. tropos – поворот) – оборот речи – употребление слова или выражения в переносном значении. В основе тропа лежит сопоставление двух понятий, которые представляются нам близкими в каком-то отношении.

Умозаключение – форма мышления или логическое действие, в результате которого из одного или нескольких известных и определенным образом связанных суждений получается новое суждение, в котором содержится новое знание. Например: *Все жидкости упруги* и *Вода – жидкость*, в результате возникает новое суждение: *Вода упруга*.

Фигуры речи – особые формы синтаксических конструкций, с помощью которых усиливается выразительность речи, увеличивается сила ее воздействия на адресата. Например: анафора, антитеза и т.д.

Фразеологические обороты – устойчивые словосочетания, значение которых независимо от значений входящих в них слов: *лебединая песня*, *дамоклов меч*.

Эвфемизм – смягчающее обозначение чего-нибудь, особенно неприличного, грубого: *То, что вы утверждаете, не совсем точно. (Вы врете.)*

Эклектика – спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы. Эклектика в самом общем смысле – это соединение разнородных, внутренне не связанных и, возможно, несовместимых идей, концепций, стилей и т.д.

Экспрессивность – от слова «экспрессия», выразительность, сила проявления чувств, переживаний.

Элоквенция – красноречие.

Элокуция – один из этапов классического риторического канона – «выражение», «украшение», в котором рассматривается языковое оформление содержания речи.

Эмотивный дискурс – основан на внушении убеждений агональным коммуникантом с целью включения в систему этих убеждений пациента.

Эпифора – повторение заключительных элементов фразы: *За квартиру – плати, хочешь дальше учиться – плати, хочешь, чтобы тебя лечили получше, – плати.*

Эристика – искусство ведения спора.

Язык – знаковая система, используемая для выражения мыслей, для общения; построена на звуковой основе, для передачи мысли использует слова, обладает грамматическим строем, обеспечивающим функционирование системы и создание сложнейших структур текста.

Язык естественный – противопоставлен искусственным языкам (языку математики, языку программирования и т.п.). Например, русский, английский, немецкий и т.д.

МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ВЫПОЛНЕНИЯ КОНТРОЛЬНЫХ РАБОТ

1. Общие положения

Основное назначение дисциплины – совершенствование речевой деятельности студентов. Дисциплина «Риторика» предназначена для студентов, обучающихся по специальности 030602 «Связи с общественностью», и дает будущим специалистам знания, умения и навыки по риторике: умение выступать публично, грамотно строить речевое общение в любых сферах.

Основной целью контрольной работы является проверка знаний студентов в области риторики, умений и навыков в практической деятельности.

Контрольная работа состоит из следующих заданий:

- практические ситуации;
- тестовые задания.

Выполнение раздела контрольной работы «Ситуационные задания» решает следующие задачи:

1. Проверка умений студентов подбирать литературу и работать с ней.
2. Проверка теоретических знаний студентов по дисциплине.
3. Проверка навыков применения теоретических знаний в конкретных жизненных ситуациях.

Выполнение тестовых заданий в контрольной работе дает основание проверить теоретические знания по всему курсу данной дисциплины.

Настоящие методические рекомендации разработаны в соответствии с рабочей программой курса «Риторика».

2. Инструкция по выполнению контрольной работы

Этапы выполнения контрольной работы:

- 1 этап. Подбор необходимой литературы и работа с ней.
- 2 этап. Выполнение ситуационных заданий 1 и 2.
- 3 этап. Выполнение тестовых заданий.

Последовательность этапов и содержание каждого из них

1 этап. К подбору литературы по теме следует относиться серьезно, так как это залог успешного выполнения контрольной работы. При этом следует познакомиться с источниками, указанными в списке основной литературы, независимо от того, какой вариант контрольной работы вами выбран. В дальнейшем рекомендуется общее ознакомление с литературным источником по его оглавлению, беглый просмотр всего содержания, выборочное чтение параграфов и глав, соответствующих изучаемому вопросу, и осуществление выписки или ксерокопирования материалов, представляющих интерес для студента. На данном этапе необходимо внимательно следить за оформлением выписок или ксерокопий: указывать название источника, его автора и страницу. В дальнейшем собранный материал будет использоваться при цитировании.

Непосредственная работа над собранным материалом включает значительную часть черновой работы. Необходимо обдумать имеющуюся информацию, выявить вопросы, которые следует раскрыть с использованием источников, предложенных в списке дополнительной литературы. По названию, по оглавлению подобрать нужный материал также с указанием автора, названия и страницы.

2 этап. Выполнение ситуационных заданий предполагает использование теоретического материала по отдельным темам курса. Ответ должен быть развернутым, логически продуманным. В качестве доказательства рекомендуется цитировать тех или иных авторов, делая сноски. Собственная точка зрения должна быть обоснованной, подкреплённой доводами.

3 этап. Выполнение тестовых заданий. Студент подбирает вариант решения тестового задания и в соответствии с инструкцией отмечает его в задании. Решение будет излагаться в виде кода правильных ответов на предложенные тестовые задания. Тестовые задания отражают содержание не отдельной темы, а всего курса.

Элементы, которые будут определять оценку качества выполнения заданий:

- а) по ситуационным заданиям: теоретическая обоснованность итогового ответа, стиль ответа (логичность выводов), уместное и грамотное использование литературы, самостоятельность изложения позиции студента;
- б) по тестовому заданию: правильность ответа на каждый вопрос.

Объем текста контрольной работы не должен превышать: при рукописном варианте – 16 тетрадных страниц или 10 страниц формата А4 (210 x 297 мм). При этом текст работы пишется четким разборчивым почерком на обеих сторонах листа. При наборе текста на компьютере объем работы не должен превышать 8 страниц. Ориентировочный объем каждого ситуационного задания 3–4 страницы. Работа должна быть без сокращения слов и названий, без зачеркиваний и поправок. Должны быть озаглавлены все части работы и пронумерованы все страницы. В связи с тем, что объем работы сравнительно небольшой, рекомендуется применять сквозную нумерацию. Титульный лист контрольной работы приведен в приложении. Контрольные работы, выполненные не по своему варианту, к защите не допускаются.

Правила выбора варианта контрольной работы

Номер варианта контрольной работы соответствует последней цифре номера зачетной книжки студента. Варианту 10 соответствует цифра 0.

Каждый из десяти вариантов контрольной работы данной дисциплины содержит:

1. Два ситуационных (практических) задания.
2. Одно тестовое задание, включающее десять вопросов.

При выполнении контрольной работы студент должен ясно и понятно ответить на поставленные вопросы. Ситуационные задания необходимо делать, привлекая теоретические источники со сносками на используемую литературу.

Структура контрольной работы

Контрольная работа по дисциплине «Риторика» должна состоять из следующих разделов:

1. Титульный лист.
2. Ситуационная (практическая) часть:
 - 2.1. Текст ситуационного задания (практической задачи) 1.
 - 2.2. Ответ на ситуационное (практическое) задание 1.
 - 2.3. Текст ситуационного задания (практической задачи) 2.
 - 2.4. Ответ на ситуационное (практическое) задание 2.
3. Тестовая часть:
 - 3.1. Содержание 10 (десяти) тестовых заданий (тесты вопросов) и ответ на каждое задание.
3. Список литературы, использованной для написания контрольной работы.

3. Задания для выполнения контрольной работы

Вариант 1

Ситуационное задание 1. Вы готовитесь к выступлению на семинаре, на совещании или в любой другой ситуации. Опираясь на материалы темы 1, опишите подробно весь путь подготовки выступления (классический риторический канон) с указанием факторов, которые Вы должны учитывать.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление современного политика (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. *Тема выступления – это:*
 - 1) что я говорю?
 - 2) о чем я говорю?
 - 3) зачем я говорю?
2. *Главное для оратора, по мнению Сократа, – это:*
 - 1) успех оратора;
 - 2) познание истины;
 - 3) доставить удовольствие слушателям.
3. *Установите соответствие между названиями признаков речевого идеала и их содержанием:*

1) диалогический / монологический по содержанию;	а) речь как борьба или как примирение;
2) диалогический / монологический по форме;	б) речевой партнер выступает в качестве субъекта или объекта;
3) агональность / гармонизация;	в) ценность истинности речи;
4) онтологичность / релятивизм.	г) социальная иерархия речевых партнеров.

4. Кому принадлежат данные стратегии речевого воздействия: стратегия «заученной неискренности» и стратегия полного «самораскрытия»?
 - а) лидеру, стремящемуся к власти;
 - б) состоявшемуся лидеру.
5. Вставьте недостающее слово в определение:
 Духовное красноречие изучает наука о христианском церковном проповедничестве – ...
6. «Для того люди и рвутся в начальники, чтобы всегда быть правыми в споре со своими подчиненными, последним остается только удивляться их мудрости и прозорливости». Какое риторическое средство используется в данной фразе?
 - а) период;
 - б) градация;
 - в) ирония.
7. Дополните перечень средств активизации внимания и интереса аудитории:
 - 1) композиционные средства;
 - 2) ...;
 - 3) методические средства.
8. Дополните перечень основных законов формальной логики, лежащих в основе логической культуры выступления:
 - 1) закон тождества;
 - 2) закон непротиворечия;
 - 3) закон ...;
 - 4) закон ...
9. Какой вид спора направлен на победу над противоположной стороной с использованием только корректных приемов?
 - 1) дискуссия;
 - 2) полемика;
 - 3) эклектика;
 - 4) софистика.
10. Композиция выступления рассматривается на этапе:
 - 1) «изобретения» речи;
 - 2) «расположения» речи;
 - 3) «выражения» речи»;
 - 4) «запоминания» речи;
 - 5) «произнесения» речи.

Вариант 2

Ситуационное задание 1. Представьте себе, что диалог ведут два оратора: один из них – последователь софистов; другой – приверженец идей Сократа. Опираясь на материалы темы 2, охарактеризуйте особенности красноречия каждого участника диалога.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. Цель выступления – это:
 - 1) что я говорю?
 - 2) о чем я говорю?
 - 3) зачем я говорю?
2. Софизм – это:
 - 1) преднамеренно ложный вывод;
 - 2) истинное заключение;
 - 3) случайная ошибка в выводе.
3. Вставьте в определение недостающее слово:
 Все словесное пространство – логосфера (от греч. логос – слово, речь, мысль, идея; и сфера – шар, область) – это ... область культуры.
9. Дополните перечень типов речевого (дискурсивного) оружия:
 - 1) превращение речи в демонстрацию силы;
 - 2) ...;
 - 3) уверенность, решительность, категоричность в речевом поведении.

5. *Вставьте недостающие слова в определение:*
 Академическое красноречие – род речи, помогающий формированию ... мировоззрения, отличающийся ... изложением, глубокой аргументированностью, логической культурой.
6. *«Живость – выпускник затрудняется в различении воображаемого и фактического материала». Какое риторическое средство используется в характеристике выпускника американской школы, чтобы назвать отрицательную черту характера, но не оскорбить его чувства?*
 а) градация;
 б) ирония;
 в) перифраза.
7. *На каком этапе риторического канона рассматривается произносительная сторона выступления?*
 1) «инвекция»;
 2) «элокуция»;
 3) «диспозиция»;
 4) «акция».
8. *Дополните перечень основных форм изложения в выступлении:*
 1) анализ;
 2) ...;
 3) сравнение;
 4) обобщение.
9. *Установите соответствие между основными частями публичной речи и целевыми установками:*
- | | |
|--------------------|--|
| 1) вступление; | а) суммировать сказанное, сделать выводы; усилить интерес к предмету речи; закрепить впечатление от речи; |
| 2) основная часть; | б) вызвать интерес; установить взаимопонимание и доверие; подготовить аудиторию к восприятию речи; |
| 3) заключение. | в) сообщить информацию; обосновать свою точку зрения; убедить аудиторию; побудить слушателей к конкретным действиям. |
10. *Спор, направленный на победу над противоположной стороной и использующий только корректные приемы, – это:*
 1) дискуссия;
 2) полемика;
 3) эклектика;
 4) софистика.

Вариант 3

Ситуационное задание 1. Представьте себе выступления двух ораторов: один из них строит речь, следуя традициям русского риторического идеала; другой – приверженец идей агональной коммуникации (живой риторики). Охарактеризуйте особенности выступления каждого оратора, опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 3, «Риторика и речевой / риторический идеал».

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. *Предмет речи – это:*
 1) что я говорю?
 2) о чем я говорю?
 3) зачем я говорю?
2. *Подлинной родиной риторики является:*
 1) Древний Египет;
 2) Древняя Греция;
 3) Древний Рим.
3. *Вставьте в определение недостающие слова:*
 Речевой идеал (= риторический) – это «образ ...», существующий не только в сознании ратора, но и в сознании ..., это система наиболее общих ожиданий и требований к хорошей речи.

4. Установите соответствие между средствами невербального общения и их содержанием:
- | | |
|----------------|---|
| 1) проксемика; | а) рукопожатие, поцелуй, похлопывание; |
| 2) такесика; | б) пространственные отношения; |
| 3) просодика; | в) поза, жест, мимика, походка, взгляд; |
| 4) кинесика. | г) интонация голоса, громкость, тембр, вздох, смех. |
5. В каком стиле речи главной функцией является формирование у слушателей определенного мировоззрения, общественно-политического сознания?
- 1) научном;
 - 2) официально-деловом;
 - 3) публицистическом.
6. Перифраза – это:
- а) замена обычного выражения описательным оборотом;
 - б) употребление слова в переносном значении;
 - в) противопоставление предметов.
7. Какой из каналов воздействия на слушателя не является невербальным?
- 1) лингвистический канал;
 - 2) паралингвистический канал;
 - 3) кинетический канал.
8. На каком этапе подготовки публичного выступления продумывается логика речи?
- 1) «акция»;
 - 2) «элокуция»;
 - 3) «диспозиция».
9. Дополните перечень основных требований диалектической логики к речевому выступлению:
- 1) всесторонность в подготовке и изложении материала;
 - 2) изучение материала во всех связях и опосредованиях;
 - 3) историчность, т.е. умение рассматривать предмет в процессе становления и развития, в полном соответствии с основными законами диалектики;
 - 4) ...;
 - 5) ...
10. Спор, имеющий своей целью достижение истины, но использующий для этого и некорректные приемы, называется:
- 1) дискуссией;
 - 2) полемикой;
 - 3) эклектикой;
 - 4) софистикой.

Вариант 4

Ситуационное задание 1. Представьте себе выступление лидера, стремящегося к власти. Охарактеризуйте особенности речевого поведения такого оратора, опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 4 «Риторика и власть».

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. Риторика – это:
 - 1) наука публичного выступления;
 - 2) наука и искусство публичного выступления;
 - 3) искусство публичного выступления.
2. По мнению софистов, цель оратора:
 - 1) доставить удовольствие слушателям;
 - 2) убедить слушателей в чем угодно;
 - 3) раскрытие истины.
3. Дополните недостающее свойство риторического идеала:
 - 1) историческая изменчивость;
 - 2) культуроспецифичность;
 - 3) ...

4. *Вставьте в определение недостающие слова:*
Речевой этикет (фр.) – установленный и общепринятый порядок ..., правила вежливого обращения; речевые формы приветствия, прощания, просьбы, благодарности, знакомства, извинения и т.п. в различных условиях.
5. *Какому стилю речи свойственны данные характеристики: наличие штампа, речевых клише, общепринятой формы изложения?*
1) научному;
2) официально-деловому;
3) публицистическому.
6. *Эвфемизм – это:*
а) употребление слова в переносном значении;
б) смягчающее обозначение чего-нибудь;
в) противопоставление предметов.
7. *Установите соответствие между названием и содержанием составляющих речевого аппарата:*
1) органы дыхания; а) язык, губы, зубы, нижняя челюсть, мягкое небо;
2) органы голосообразования; б) легкие, бронхи, трахея, диафрагма, брюшной пресс;
3) артикуляционная система. в) гортань, голосовые связки, полость носа и рта.
8. *Дополните перечень требований: аргументы должны быть:*
1) истинными;
2) достаточными для доказательства;
3) ...
9. *Спор, имеющий своей целью достижение победы над противоположной стороной с использованием как корректных, так и некорректных приемов, называется:*
1) дискуссией;
2) полемикой;
3) эклектикой;
4) софистикой.
10. *«Все мои друзья и знакомые поддерживают демократов. Значит, каждый уважающий себя человек должен придерживаться такого же мнения».*
В каком виде демонстрации содержится ошибка в предложенном примере?
1) индукция;
2) дедукция;
3) аналогия.

Вариант 5

Ситуационное задание 1. Вам предстоит выступить с речами в двух местах: а) на научной конференции; б) на собрании при выдвижении кандидатуры в президенты фирмы. Охарактеризуйте особенности выступлений с точки зрения рода, вида красноречия, стиля речи, его особенностей, опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 5 «Роды и виды красноречия. Типология риторических дискурсов».

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. *Логограф – это:*
1) человек, выступающий с речью;
2) человек, сочиняющий речь за определенную плату;
3) человек, готовящийся к выступлению.
2. *Кто выступил против софистов?*
1) Горгий;
2) Сократ;
3) Цицерон.
3. *Вставьте в определение недостающее слово:*
Гомилетика – это теория ... красноречия.
4. *В основе агональной коммуникации (живой риторики) лежит:*
1) риторический идеал Сократа;
2) риторический идеал софистов.

5. *Что является сигналом успешности агонального акта в цепи «коммуникант – сообщение – пациент»?*
 - а) наличие обратной связи;
 - б) наличие большой аудитории.
6. *Установите соответствие между названием и целью монологических дискурсов:*

1) информативный;	а) знакомство с каким-то мнением;
2) эмотивный;	б) передача знания пациенту;
3) фигуративный.	в) внушение некоторых убеждений.
7. *Дополните определение, вставив недостающие слова:*
Выделение с помощью интонационных средств какого-либо слова в высказывании, которое представляется говорящему наиболее важным, называется ...
8. *Установите соответствие между названием и содержанием риторической фигуры:*

1) оксюморон;	а) расположение нескольких перечисляемых в речи элементов в порядке возрастания их значения или в порядке убывания значений;
2) градация;	б) замена обычного слова описательным выражением или словом экспрессивно-оценочного характера;
3) перифраза.	в) слияние противоположных элементов, «сочетание» несочетаемых слов, фраз и т.п.
9. *Вставьте в определение недостающее слово:*
Аргументы – теоретические и фактические доводы, основания, с помощью которых обосновывается ...
10. *«– Супруги должны разумно делить домашние обязанности. – Э, нет. У нас феминизм не пройдет. Здесь вам не Америка какая-нибудь». Какая логическая ошибка допущена в споре?*
 - 1) подмена тезиса;
 - 2) использование иррациональных доводов;
 - 3) поспешное обобщение.

Вариант 6

Ситуационное задание 1. Вам предстоит продумать 3-й этап подготовки выступления – «элокуцию», словесное оформление. Опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 6 «Искусство речи как искусство слова», охарактеризуйте качества «хорошей речи», представьте перечень тропов и риторических фигур, которые можно использовать при подготовке речи.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. *Впишите в определение пропущенные слова:*
Риторика – это теория и ... эффективной (целесообразной, ..., гармонизирующей) речи.
2. *Идеи Сократа изложены в трудах:*
 - 1) самого Сократа;
 - 2) Цицерона;
 - 3) Платона.
3. *Вставьте недостающие слова, чтобы было закончено утверждение психологической предпосылки агональной коммуникации:*
Агональный коммуникант должен всегда помнить, что не только он воздействует на клиента. Разрушение ... – один из важных принципов агональной коммуникации.
4. *Дополните перечень основных черт речи, определяющих доминирующий статус человека:*
 - а) определенность смысла речи;
 - б) отсутствие недосказанностей, колебаний;
 - в) ...;
 - г) четкость.
5. *Какому стилю речи присущи такие характеристики: логичность изложения; наличие терминов, абстрактной лексики; сложных предложений, причастных оборотов:*
 - 1) научному;
 - 2) официально-деловому;
 - 3) публицистическому.

6. Закончите выражение, вставив недостающее слово в определение:
Структурно организованное, ритмизированное, достаточно длинное высказывание, состоящее из двух соразмерных частей – восходящей (первой) и нисходящей (второй), каждая из которых обычно делится на подчасти – это ...
7. Установите соответствие между названием и содержанием невербального канала:
- | | |
|---------------------|--|
| 1) кинесика; | а) ориентация речевых партнеров в момент общения и дистанция между ними; |
| 2) проксемика; | б) поза, жест, мимика, походка, визуальный контакт; |
| 3) паралингвистика. | в) голос, интонация, темп речи, паузы. |
8. Дополните перечень элементов логической операции – доказательства:
- 1) тезис;
 - 2) аргументы;
 - 3) ...
9. «Все студенты, выступающие на научной конференции, были награждены грамотами, значит, нас тоже наградят».
Какой способ доказательства используется в данном примере?
- 1) индукция;
 - 2) дедукция;
 - 3) аналогия.
10. «– Велосипед – самый дешевый вид транспорта.
– Что вы, велосипеды очень подорожали».
Какая логическая ошибка допущена в примере?
- 1) поспешное обобщение;
 - 2) подмена тезиса;
 - 3) ложное обобщение.

Вариант 7

Ситуационное задание 1. Вам предстоит продумать 5-й этап подготовки выступления – «акция», произносительная сторона выступления. Опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 7 «Произносительная сторона выступления», представьте требования, которые помогут оратору во время выступления грамотно взаимодействовать с аудиторией, эффективно выступать.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. Дополните перечень основных этапов классического риторического канона:
 - 1) «изобретение» материала;
 - 2) ... материала;
 - 3) «украшение» материала;
 - 4) запоминание материала;
 - 5) ... материала.
2. «Филиппиками» мы называем:
 - 1) торжественные речи;
 - 2) гневные обличительные речи;
 - 3) речи, воспевающие кого-либо.
3. Русский риторический / речевой идеал восходит к традициям:
 - а) софистов;
 - б) Сократа.
4. Вставьте в определение недостающие слова:
Агрессивный речевой акт – это и инструмент создания и поддержания...
5. Анафора – это:
 - а) повторение заключительных элементов фразы;
 - б) повторение начальных элементов фразы;
 - в) употребление слова в переносном значении.
6. Установите соответствие между названием и целью монологических дискурсов:

1) информативный;	а) знакомство с каким-то мнением;
2) эмотивный;	б) передача знания пациенту;
3) фигуративный.	в) внушение некоторых убеждений.

7. Дополните перечень названий визуального контакта (взгляда) в процессе речевого общения:
- деловой взгляд;
 - социальный взгляд;
 - ...
8. Дополните перечень основных видов демонстрации:
- дедукция;
 - ...;
 - ...;
 - каузальный метод.
9. «Психические явления соотносятся не с отдельным нейрофизиологическим процессом, а с организованными совокупностями таких процессов».
К какому функциональному стилю относится данный отрывок?
- научному;
 - официально-деловому;
 - публицистическому.
10. «– Негр черен.
– А зубы-то у него белые!»
Какой логический закон нарушен в споре?
- закон тождества;
 - закон достаточного основания;
 - закон недопустимости противоречия;
 - закон исключения третьего.

Вариант 8

Ситуационное задание 1. Вам предстоит продумать логическую сторону выступления. Опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 8 «Логические основы красноречия», составьте перечень требований к выступлению с точки зрения логики.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

- Установите соответствие между названиями этапов подготовки публичного выступления и их содержанием:

1) «диспозиция»;	а) запоминание материала;
2) «инвекция»;	б) расположение материала;
3) «элокуция»;	в) изобретение материала;
4) «акция»;	г) «выражение» материала;
5) «меморио».	д) произнесение материала.
- Какой вид красноречия господствовал в Средние века?
 - судебное красноречие;
 - академическое красноречие;
 - общественно-политическое красноречие;
 - церковное красноречие;
 - бытовое красноречие.
- Дополните список основных законов общей риторики:
 - закон гармонизирующего диалога;
 - ...;
 - ...;
 - закон удовольствия.
- Продолжите перечень риторических принципов и приемов манипулирования массовой аудиторией:
 - упрощенность («редукция смысла»);
 - использование фигуры повтора;
 - создание образа «врага»;
 - ...
- Дополните список типов диалогических дискурсов в агональной коммуникации:
 - диалектический;
 - эристический;
 - ...

6. *Метафора – это:*
- перенос на один предмет свойств другого предмета;
 - повторение заключительных элементов фразы;
 - противопоставление предметов.
7. *Установите соответствие между названием и содержанием уровней приближения между речевыми партнерами (проксемика):*
- | | |
|---------------------|-------------------------------------|
| 1) личностная зона; | а) расстояние приблизительно 45 см; |
| 2) социальная зона; | б) расстояние до 1 м 30 см; |
| 3) интимная зона. | в) расстояние до 1 м в радиусе. |
8. *На каком этапе подготовки публичного выступления продумывается логика речи?*
- «акция»;
 - «элокуция»;
 - «диспозиция».
9. *«Ученые тоже ошибаются, потому что все люди ошибаются».*
Какой способ доказательства используется в данном примере?
- индукция;
 - дедукция;
 - аналогия.
10. *К какому виду приемов в споре относятся данные приемы: проявление инициативы; отвлечение внимания противника; концентрация действий; опровержение противника его же оружием?*
- к корректным приемам;
 - к некорректным приемам.

Вариант 9

Ситуационное задание 1. Вам предстоит подготовить выступление на тему «Как провести спор»? Опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 9 «Искусство спора», составьте перечень рекомендаций, как грамотно провести спор и каких ошибок следует избегать. Используйте также рекомендованную литературу.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

- Дополните: в зависимости от целей различают три вида речей:*
 - информационные;
 - агитационные;
 - ...
- Кому принадлежит данное определение риторики: «Риторика – это «способность находить возможные способы убеждения относительно каждого данного предмета», «она должна помогать человеку склонить другого к чему-нибудь или отговорить его от чего-нибудь»?*
 - Аристотелю;
 - Горгию;
 - Цицерону.
- Какие утверждения не отражают требований живой риторики (агональной коммуникации)?*
 - никогда не формулируйте истинных целей коммуникации перед речевым партнером;
 - человек воспринимает не то, что ему сообщается, а то, что он хочет воспринять, Ваша задача – узнать, что хочет клиент, и постоянно говорить ему об этом;
 - условия хорошей речи – это ее истинность; нравственность как польза для общественного, а не для личного блага; упорядоченность.
- Установите соответствие между названием средств невербального общения и их содержанием:*

1) проксемика;	а) рукопожатие, поцелуй, похлопывание;
2) такесика;	б) пространственные отношения;
3) просодика;	в) поза, жест, мимика, походка, взгляд;
4) кинесика.	г) интонация голоса, громкость, тембр, вздох, смех.

5. «В соответствии с Федеральным законом “О воинской обязанности и военной службе” Вы подлежите призыву на военную службу и обязаны 10.09.2005 г. к 9 часам явиться в военный комиссариат».
- К какому функциональному стилю относится данный отрывок?
- 1) научному;
 - 2) официально-деловому;
 - 3) публицистическому.
6. Этап «элокуция» – это:
- 1) расположение материала в речи;
 - 2) словесное выражение речи;
 - 3) запоминание речи.
7. Дополните перечень средств активизации внимания и интереса аудитории:
- 1) композиционные средства;
 - 2) ...;
 - 3) методические средства.
8. Дополните перечень основных форм изложения в выступлении:
- 1) анализ;
 - 2) ...;
 - 3) сравнение;
 - 4) обобщение.
9. «Все граждане России имеют право на труд. Поэтому и Вам предоставляется такое право».
- Какой способ доказательства используется в данном примере?
- 1) индукция;
 - 2) дедукция;
 - 3) аналогия.
10. «Она: – Улитка и черепаха – это одно и то же.
Он: – Да нет же, это разные животные.
Она: – Сам ты животное. Дурак.
Он: – От дуры слышу». (Ионеско «Бред вдвоем»)
- Какой прием использован в споре?
- 1) аргумент к тщеславию;
 - 2) аргумент к личности;
 - 3) аргумент к публике.

Вариант 10

Ситуационное задание 1. Представьте себе выступления двух ораторов: один из них строит речь, следуя традициям русского риторического идеала; другой – приверженец идей агональной коммуникации (живой риторики). Охарактеризуйте особенности выступления каждого оратора, опираясь на теоретический материал, предложенный в теме 3 «Риторика и речевой / риторический идеал», а также рекомендованную литературу.

Ситуационное задание 2. Запишите выступление понравившегося Вам оратора (около одной страницы). Дайте риторический анализ данного текста.

Тестовое задание:

1. *Риторика* – это:
 - 1) наука публичного выступления;
 - 2) наука и искусство публичного выступления;
 - 3) искусство публичного выступления.
2. *Софизм* – это:
 - 1) преднамеренно ложный вывод;
 - 2) истинное заключение;
 - 3) случайная ошибка в выводе.

3. Установите соответствие между названиями признаков речевого идеала и их содержанием:
- | | |
|--|---|
| 1) диалогический / монологический по содержанию; | а) речь как борьба или как примирение; |
| 2) диалогический / монологический по форме; | б) речевой партнер выступает в качестве субъекта или объекта; |
| 3) агональность / гармонизация; | в) ценность истинности речи; |
| 4) онтологичность / релятивизм. | г) социальная иерархия речевых партнеров. |
4. Вставьте в определение недостающие слова:
Речевой этикет (фр.) – установленный и общепринятый порядок ..., правила вежливого обращения; речевые формы приветствия, прощания, просьбы, благодарности, знакомства, извинения и т.п. в различных условиях.
5. Какому стилю речи свойственны данные характеристики: наличие штампа, речевых клише, общепринятой формы изложения?
- 1) научному;
 - 2) официально-деловому;
 - 3) публицистическому.
6. Установите соответствие между названием и содержанием риторической фигуры:
- | | |
|---------------|--|
| 1) оксюморон; | а) расположение нескольких перечисляемых в речи элементов в порядке возрастания их значения или в порядке убывания значений; |
| 2) градация; | б) замена обычного слова описательным выражением или словом экспрессивно-оценочного характера; |
| 3) перифраза. | в) слияние противоположных элементов, «сочетание» несочетаемых слов, фраз и т.п. |
7. Дополните перечень названий визуального контакта (взгляда) в процессе речевого общения:
- а) деловой взгляд;
 - б) социальный взгляд;
 - в) ...
8. Дополните перечень основных требований диалектической логики к речевому выступлению:
- 1) всесторонность в подготовке и изложении материала;
 - 2) изучение материала во всех связях и опосредованиях;
 - 3) историчность, т.е. умение рассматривать предмет в процессе становления и развития, в полном соответствии с основными законами диалектики;
 - 4) ...;
 - 5) ...
9. «Многие студенты пропускали занятия в течение семестра. Поэтому вся группа будет лишена возможности приобрести путевки по льготному тарифу на отдых». Какой способ доказательства используется в данном примере?
- 1) индукция;
 - 2) дедукция;
 - 3) аналогия.
10. «Сын: Опять меня не отпускают гулять.
Отец: Почему опять?
Сын: Да, просто, у всех родители как родители, а у меня...»
Какая ошибка допущена в споре?
- 1) «порочный круг»;
 - 2) подмена тезиса;
 - 3) поспешное обобщение.

4. Правила установления балловой оценки выполнения контрольной работы

Выполненная студентом контрольная работа оценивается преподавателем по балловой шкале, которая на заключительном этапе переводится в шкалу «зачтено» или «не зачтено»:

«Зачтено» Свыше 70 баллов

«Не зачтено» 0–70 баллов

Каждое ситуационное задание оценивается в 30 баллов. Тестовые задания – в 40 баллов (4 балла за каждый правильный ответ).

Критерии оценки ситуационного задания:

Теоретическая обоснованность 0–10 баллов

Логичность 0–10 баллов

Наличие собственной позиции 0–10 баллов

Общее количество баллов 0–30 баллов

5. Процедура оценки контрольной работы

Внутривузовским стандартом устанавливается срок для проверки контрольных работ – 10 (десять) календарных дней. Начало течения срока:

- для студентов ИЗО – дата поступления контрольной работы на соответствующую кафедру;
- для студентов ИДО – дата сообщения на кафедру сведений о готовности к передаче текстов контрольных работ на кафедру.

Приложение 1

Титульный лист контрольной работы

Федеральное агентство по образованию Новосибирский государственный университет экономики и управления	
Номер группы:	_____
Наименование специальности:	_____
Студент:	_____
	(фамилия, имя, отчество)
Номер зачетной книжки (студенческого билета)	_____
Учебная дисциплина:	_____
Кафедра	_____
Номер варианта контрольной работы:	_____
Дата регистрации институтом: «___» _____ 200__ г.	
Дата регистрации кафедрой: «___» _____ 200__ г.	
Проверил:	_____
	(фамилия, имя, отчество преподавателя)
Год написания	

Приложение 2

План риторического анализа текста*

1. Автор (его взгляды, занятия, авторитетность и т.п.).
2. Аудитория (перед кем выступал и как учитывал особенности аудитории).
3. Тема выступления.
4. Цель выступления.
5. Вид речи, жанр.
6. Тип речи: повествование, описание, рассуждение (сочетание каких типов, какой из них преобладает, почему).
7. Стиль (или сочетание каких стилей и почему).
8. Композиция, логика (основные части текста, важнейшие идеи и способ их связи).
9. Элокуция (какие риторические средства использовались, какие тропы).
10. Содержание: правильность речи, точность, чистота, логичность, эмоциональность.
11. Эффективность речи: достиг ли автор поставленной цели (если – нет, то почему).

* Примечание: использовать можно и критерии оценки публичного выступления в приложении 3.

Критерии оценки публичного выступления

1. На какие знания опирался оратор, вырабатывая свою позицию? Какова эта позиция? Можно ли выявить определенный противоречивый тезис его выступления?
2. Проявились ли в выступлении оратора знание противоположной позиции по рассматриваемой теме и отношение к этой позиции?
3. Какая цель стояла перед оратором? Была ли сформулирована задача речи?
4. Знает ли автор, какие настроения царят в данной аудитории по отношению к предмету речи? Как отразились эти настроения на его речи?
5. Удачна ли структура речи? Не было ли повторов? Не пропущены ли существенные составляющие тезиса?
6. Какие аргументы приводил оратор в доказательство своего тезиса? Достаточно ли логично и убедительно было построено это доказательство? Тактично ли вел себя оратор по отношению к аудитории? Учитывал ли ее психологию?
7. Какие иллюстрации использовал автор? Достаточно ли и не слишком ли много их было? Были ли среди них неудачные, слабые или не работающие на целевую установку речи?
8. Удачна ли композиция речи? Как можно оценить вступление и заключение речи, соответствие их настроению аудитории?
9. Как можно оценить образ оратора? Взаимодействовал ли он с аудиторией во время произнесения речи? Можно ли оценить его выступление как диалог в диалоге?
10. Говорил ли оратор убедительно, ярко, точно, выразительно, в соответствии с литературными нормами?
11. Владел ли оратор голосом, соблюдал ли паузы, делал ли логические ударения, каковы были темп произнесения речи, тон, каковы жесты, мимика, манера держаться?
12. Какие пожелания можно высказать оратору, с тем, чтобы он совершенствовал свое риторическое мастерство?

Содержание

Методические рекомендации по изучению дисциплины	3
Рабочая программа	4

Тексты лекций

Тема 1. Введение	9
Тема 2. Краткий очерк истории риторики	14
Тема 3. Риторика и речевой идеал	17
Тема 4. Риторика и власть	22
Тема 5. Виды красноречия. Типология дискурсов	27
Тема 6. Ораторское искусство как искусство слова	32
Тема 7. Произносительная сторона выступления	36
Тема 8. Логические основы красноречия	42
Тема 9. Искусство спора	49
Практикум по решению задач (практических ситуаций)	54
Словарь терминов	57
Методические указания для выполнения контрольных работ	61

Гринь Нина Алексеевна

РИТОРИКА

Учебно-методический комплекс
для студентов специальности 030602
«Связи с общественностью»

Корректор И.Б. Ревенко

Подписано в печать 29.11.2007. Печать офсетная. Бумага офсетная.
Формат 60x84/8. Усл. п. л. 9,5. Доп. тираж 100 экз.

Новосибирский государственный университет экономики и управления
630099, Новосибирск, ул. Каменская, 56